

СКЛАДЫ 40

C|R|E

WAREHOUSING
AND LOGISTICS



ЛОГИСТИКА

МАЙ '25 | www.cre.ru

22 | ПРИПЛЫЛИ И ПРИЕХАЛИ

«Февральское потепление» в геополитике вызвало шквал прогнозов о возможных переменах в логистике. Но радоваться рано

ТЕМА НОМЕРА



32 | Нам вас не надо

Почему покупатели и арендаторы могут перестать разбирать все?



ТЕНДЕНЦИИ

Журнал выпущен при поддержке:

**INDUSTRIAL
CITY**
parameter

48

Об инвестициях в «НЕМОСКОВСКИЙ» LI

Это реальная
возможность
быстро заработать!
Окупаемость – 4–7 лет

РЕГИОНЫ



12

Архитектурные излишества

ТРЕНДЫ



LIGHT INDUSTRIAL
FLEX BOX
BIG BOX

Реклама. 16+

Лайт индастриал – помещения для легких производств.

Биг Бокс – помещения под логистический комплекс.

Флекс Бокс – совмещение формата лайт индастриал и биг бокс.



ПРОЕКТОВ
В МОСКВЕ И МО

INDUSTRIAL
CITY

INDUSTRIAL CITY

INDU

ROBOT
MAKER

+7 (495) 215-03-95

www.icpark.ru

БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПАРКИ

ПИСЬМО



Подводя итоги I квартала этого года, в отчетах консультантов, один из которых практически полностью приведен в рубрике «Аналитика», мы увидели довольно интересные цифры с претензией на рекорды, но касается все это только Московского региона. Так, в I квартале 2025-го сумма купленных и арендованных площадей превысила прошлогодние данные аж на 57%, а введено было на 33% больше складов. К вводу до конца года заявлено более 4 млн кв. м, хотя по факту, вероятно, это будет вдвое меньше. Нам кажется, что в нынешних реалиях делать оптимистичные прогнозы пока преждевременно – ключевая ставка по-прежнему запредельно высокая, себестоимость строительства дорожает, кадры – в дефиците. Радует, что инвесторы сохраняют активность, а light industrial становится все популярнее. Думается, что в свете недавней правительственной инициативы о перераспределении льгот по программе МПТ этот процесс будет только набирать обороты. И хотелось бы, конечно, чтобы складской рынок переживал ренессанс не только в московской агломерации.

В этом номере, как и всегда, – только самая актуальная и полезная для вас информация.

Приятного чтения!

Юлия Толутанова
главный редактор
j.tolutanova@presskom.net



СОДЕРЖАНИЕ

5

ТОП-5: ОБЗОР НОВОСТЕЙ СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

9

КАДРЫ

Оптимизация процессов: как аутсорсинг персонала повышает эффективность работы склада?

12

ТРЕНДЫ

Архитектурные излишества: как изменяются проекты складов

22

ТЕМА НОМЕРА

Приплыли и приехали: как изменяется ситуация в логистике «Февральское потепление» в геополитике вызвало очередной шквал прогнозов и о возможных переменах в логистике. Однако радоваться рано, убеждены эксперты CRE.

26

ОПРОС

Мокрое дело: как компенсируется ущерб коллективному инвестору

32

ТЕНДЕНЦИИ

Нам вас не надо: почему покупатели и арендаторы могут перестать разбирать все

40

АНАЛИТИКА

Складская недвижимость России: итоги I квартала 2025 года

48

РЕГИОНЫ

Почему именно сейчас выгодно инвестировать в light industrial вне Москвы?

Главный редактор: **Юлия Толутанова**

Корректор: **Елена Селиверстова**

Дизайнер-верстальщик: **Ольга Чакмак**

Предпечатная подготовка: **Алексей Кошелев**

Издатель – ООО «Пресском»

Коммерческий директор: **Алена Мужикян**

Руководитель отдела производства: **Михаил Лебедев**



CRE Склады и логистика, май 2025 Приложение к журналу Commercial Real Estate

Выход в свет – 30.05.2025. Тираж – 4000
Перепечатка материалов разрешается с обязательной ссылкой на «CRE Склады и логистика» и автора публикации.

Адрес редакции и издателя:

117105, Варшавское шоссе, д. 33

Телефон: +7 (499) 490-04-79

E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

Для пресс-релизов: news@cre.ru

Размещение рекламы: a.muzhikyan@presskom.net

По иным вопросам: info@presskom.net



Недавно созданная CRE League преследует своей целью объединение лучших игроков рынка коммерческой недвижимости России. Одними из главных критериев отбора в лигу являются количество «Золотых кирпичей», завоеванных компаниями на премиях CRE, а также выходы в финалы CRE Awards.

Топ-5: обзор новостей складской и индустриальной недвижимости

За три месяца, прошедшие с последнего выпуска журнала «CRE Склады и Логистика», на рынке ожидаемо не случилось событий, которые можно было бы назвать поворотными. Закрытие сделки по продаже Дмитровского логистического парка – безусловно, знаковый повод, но анонсирован он был задолго до фактического завершения, потому и не стал ни для кого сюрпризом. Согласно отчетам консультантов, спрос заметно сократился, а ввод вырос, но ключевые индикаторы рынка не демонстрируют резких изменений. Новое строительство все равно остается умеренным и может в дальнейшем немного сократиться за счет переноса сроков ввода отдельных объектов, а спрос, хоть и ниже прошлогоднего, все же остается на приличном уровне. Можно сказать, что сейчас наступил период равновесия, когда колебания ставки и доли вакантных площадей в среднем по рынку незначительны, а предпосылок для смены тренда в сторону рынка арендатора или усугубления рынка арендодателя не наблюдается. Вероятно, период статус-кво продлится до каких-то заметных движений по изменению ключевой ставки.



Москва не резиновая?

Несмотря на беспрецедентно долгий период высоко-го «ключа», продолжают-ся строительство ранее заяв-ленных объектов, а также вывод на рынок новых проектов.

Так, в конце февраля Parametr объявил о старте реализации нового промышленного парка в Балашихе, где планируется построить порядка 320 тыс. кв.м индустриальной недвижимости разных форматов – light industrial и big box, flex box. Впрочем, весь объем сразу на рынок не выйдет, строительство будет идти очередями, и первая из них – 29,5 тыс. кв.м light industrial – будет построена ко II кварталу 2026 года.

Radius Group получила РНС на «Северные Врата». Первый этап включает строительство двух зданий совокупной площадью 40 тыс. кв.м, а также подготовку инженер-

ной и дорожной инфраструк-туры для следующих оче-редей. Весь проект предпола-гает строительство 270 тыс. кв.м до 2029 года. Учитывая репу-тацию девелопера на рынке и его опыт реализации пар-ка «Южные Врата», новый проект можно назвать одним из самых ожидаемых в склад-ском сегменте.

Компания «Михайловский Девелопмент» уже в ноябре 2025 года планирует ввести

в эксплуатацию первую оче-редь своего флагманского проекта «Кластер Шереме-тьево». На 47 га планируется возвести 262 тыс. кв.м скла-дов, а площадь первой оче-реди составит 96 тыс. кв.м.

В конце февраля компа-ния Instone Development по-лучила разрешение на ввод первой очереди своего но-вого индустриального парка «Гранат», которая включает 22 тыс. кв.м помещений фор-



/ Логопарк «Южные Врата»



/ Кластер «Шереметьево»

мата light industrial. В настоящий момент все площади уже реализованы. В дальнейшем здесь планируется строительство big boxes общей площадью 230 000 кв.м.

Краснодарский девелопер A2 Group завершил строитель-

ство распределительного центра на 60 тыс. кв.м на Горьковском шоссе для «ВсеИнструменты.ру». Напомним, изначально в «Обухово» предполагалось строительство склада для другого интернет-ритейлера – AliExpress.

Компании договорились о строительстве комплекса на 180 тыс. кв.м, что стало одной из крупнейших сделок на рынке. Однако в 2022 году сделка сорвалась, а китайский маркетплейс по сути ушел с российского рынка.

2

Спрос: замедление не значит «СТОП»

С начала года мы наблюдаем на рынке снижение активности, что обусловлено как трудностями и высокой ценой заемного финансирования, так и фактором I квартала – крупные сделки большей частью приходятся на осенний период и начало зимы, тогда как в начале года компании обычно не форсируют переговоры с тем, чтобы заключить сделку как можно скорее. Тем не менее заметные сделки в весенний период заключались.

Маркетплейс, название которого не разглашается, выбрал для размещения логистический комплекс ПАРК М-4 (дewelопер – RBNA). На 48 тыс. кв. м теперь будет располагаться новый сортировочный центр компании.

Wildberries договорилась с «АТ инвест» об аренде корпуса в логпарке «Софьино» на Новорязанском шоссе. Пло-

щадь корпуса составляет около 41,5 тыс. кв.м. Вместе с ним маркетплейс занимает в логпарке уже более 80 тыс. кв.м.

В логистическом парке «Инсити Уральская» в Краснодаре один из крупнейших ритейлеров заключил долгосрочный договор аренды на 38 тыс. кв.м складских площадей класса А.

Группа дистрибьюторов автозапчастей Auto Distribution Russia подписала долгосрочный договор аренды с RBNA. Компания арендовала 30 127 кв.м в складском комплексе «Парк Лето».

Fashion-ритейлер Lime займет 22 тыс. кв.м в подмосковном логпарке «Трилоджи парк Томилино», которые в разное время занимали «Сберлогистика» и сеть H&M. Опрошенные источником эксперты оценивают стоимость аренды в «Трилод-



/ «Трилоджи парк Томилино»

жи парк Томилино» в 19 тыс. руб. за 1 кв. м в год.

Сеть по продаже спортивных товаров Desport, созданная на базе российских магазинов французской сети Decathlon, оптимизирует свои площади в логпарке «Южные ворота», сдав в этом объекте 19 тыс. кв. м «Яндекс Маркету».

3

Сделки с **light industrial** укрупняются

Набравший популярность формат и в этом году практически не исчезает из новостных лент. Большинство сделок по-прежнему заключаются на площади в пределах 5 тыс. кв.м, но спрос становится все системнее, а размеры помещений постепенно растут, особенно в сделках аренды.

Объединенная компания Wildberries и Russ стала ключевым арендатором индустриального парка «Гранат», подписав долгосрочный договор аренды на всю площадь вто-



/ Industrial City «Есипово»

рого здания парка, составляющую 16 500 кв.м.

Инвестиционная компания приобрела около 8 тыс. кв.м

в Industrial City «Есипово», таким образом увеличив свой портфель в проектах девелопера ХСА до 30 тыс. кв.м.

В парке Деро:16 заключена сделка по продаже 9 тыс. кв. м помещений формата light industrial под производственные цели. Покупателем стала производственная инженеринговая компания, которая специализируется на сантехническом оборудовании. Компания выкупила последние 8 юнитов в первой очереди.



/ Индустриальный парк «Гранат»

4

Региональное строительство

Тренд на региональное развитие, получивший импульс благодаря росту онлайн-ритейла, не ограничивается проектами под заказчика. Сейчас наблюдается спрос на склады от компаний разных профилей в разных регионах. Соответственно, более благосклонно

за пределы Москвы смотрят и девелоперы.

Так, Central Properties строит 150 тыс. кв.м в Нижнем Новгороде. Логистический комплекс получил поддержку от нижегородского правительства в части налоговых льгот. Ввод в эксплуатацию заплани-

рован уже в этом году, а инвестиции в строительство составят порядка 12,3 млрд рублей, то есть порядка 82 тыс. кв.м на «квадрат».

«ВСФ-Логистика» расширяется в Воронеже. Компания начала строительство нового индустриального парка пло-

щадью 120 тыс. кв. м на участке 20 га. Первую очередь компания планирует ввести уже в 2026 году. Здесь планируются как классические скла-

ды, так и объекты формата light industrial.

Всего у ВСФ с партнерами более 60 га земли под строительство индустриальной

недвижимости. На соседнем участке компания завершает свой пилотный в регионе проект на 40 тыс. кв. м.



Экспансия X5 Group и Wildberries

За прошедшие с предыдущего выпуска три месяца ретейлер X5 Group был, пожалуй, самым активным игроком рынка с точки зрения строительства новых складских объектов.

Так, движется к завершению строительство распределительного центра площадью 26 800 кв. м в Калининграде. Девелопер «Ориентир» планировал ввести объект в эксплуатацию во II квартале 2025 года.

Кроме того, сообщалось о переговорах X5 Group с «Ориентиром» по строительству 50 тыс. кв. м под Ногинском в районе Горьковского шоссе. По данным источников, речь шла о строительстве по BTS с выкупом объекта после ввода. Стоимость оценивается в 5,5–7 млрд рублей, то есть 110–140 тыс. рублей за кв. м.



Первый мультитемпературный распределительный центр «Пятерочки» появится на Дальнем Востоке. Объект площадью 50 тыс. кв. м будет построен на территории опережающего развития «Хабаровск». Его запуск планируется уже в октябре 2025 года.

В конце марта X5 Group запустила в работу совместный

распределительный центр «Чижика» и «Пятерочки» в Перми. Склад площадью 54 тыс. кв. м стал девятым для ретейлера в Приволжском федеральном округе.

Несмотря на многочисленные публикации в СМИ о корпоративном конфликте внутри онлайн-ретейлера Wildberries и опасения по завершению ранее анонсированных проектов, есть новости и по открытию новых РЦ.

Так, маркетплейс в начале апреля торжественно открыл распределительный центр площадью 48 тыс. кв. м в Волгограде. А в конце апреля было получено разрешение на ввод корпуса площадью 47 тыс. кв. м в Тамбовской области. Здесь речь идет о второй очереди проекта, общая площадь которого достигла 108 тыс. кв. м.



Автор: Андрей Смолин, эксперт по антикризисному управлению и генеральный директор ООО «ПрофСервисЦентр»

Оптимизация процессов: как аутсорсинг персонала повышает эффективность работы склада?

Затраты на персонал – одна из ключевых статей расходов для любого складского комплекса. Однако за привычной строкой «фонд оплаты труда» скрывается целый пласт дополнительных расходов и рисков, которые часто упускаются из виду. Как посчитать реальные затраты на персонал и выбрать лучший вариант?



Андрей Смолин

Когда я вижу цифры кадровых расходов в отчетах складов, мне хочется спросить: а где остальное? Привычная схема «зарплата плюс налоги» – лишь вершина айсберга. Под водой скрываются десятки статей расходов, которые большинство руко-

водителей даже не учитывают.

Давайте вместе разберемся, что именно входит в этот сложный пазл и какие неожиданные расходы могут подстергать владельцев складов.

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Начнем с основ – с создания штатного расписания. Это требует тщательного анализа каждой позиции, проработки функционала и определения требований к кандидатам. В эту работу вовлечены руководители разных уровней, а иногда и привлеченные эксперты по технологическим процессам. И, конечно, оплата их труда ложится на плечи компании.

ПОИСК ПЕРСОНАЛА

После составления штатного расписания начинается на-

стоящая «охота» за сотрудниками. Размещение вакансий на рекрутинговых порталах (в основном платных), обработка входящих заявок, проведение собеседований и оформление документов – все это требует не только времени, но и значительных ресурсов. Причем хороший HR-менеджер, способный находить и удерживать ценных сотрудников, обходится компании в круглую сумму.

Но и это только начало. Чтобы кандидаты вообще доходили до этапа трудоустройства, необходимо:

- организовать горячую линию для обработки звонков;
- настроить пропускную систему и оформить пропуска;
- выделить рабочее место для кадрового специалиста (стол, компьютер, связь);
- обеспечить питание и прочие бытовые условия.

И даже если HR работает идеально, риски никуда не исчезают. Кадровый сотрудник может:

- заболеть – и процесс подбора встанет;
- уйти в отпуск – и придется искать временную замену;
- внезапно уволиться из-за личных обстоятельств – и все начнется заново.

При этом в процесс вовлекаются не только HR, но и руководители склада, начальники участков, которые вынуждены отвлекаться от своих задач на собеседования и адаптацию новичков. Каждый такой цикл – это дополнительные затраты и потерянное время, которые редко учитываются при расчете стоимости штатного персонала.

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА КАДРЫ

Вы нашли классного работника? Не расслабляйтесь, ведь рядом наверняка есть еще несколько компаний, которые ищут точно таких же специалистов. И если где-то предложат чуть лучшие условия, ваш ценный кадр может легко «перекочевать» к конкурентам. А вам придется снова начинать поиски, тратить время, деньги и усилия.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Особенно остро этот вопрос стоит для складов, расположенных за городом. Организация доставки персонала, аренда автобусов, оплата топлива и работы водителей – все это может вылиться в кругленькую сумму. Причем автобусы часто ездят полупустыми, но отменять маршруты нельзя, иначе сотрудники просто не смогут вовремя добраться до работы.



ПИТАНИЕ ПЕРСОНАЛА

Организация горячего питания на территории склада или доставка готовой еды, контроль качества, уборка – все это требует дополнительных затрат и внимания.

СПЕЦОДЕЖДА

Еще одна статья затрат, о которой многие забывают при расчете стоимости штатного персонала. По трудовому законодательству работодатель обязан полностью обеспечивать сотрудников средствами индивидуальной защиты за свой счет – независимо от того, проработает человек один день или несколько лет.

ОБУЧЕНИЕ

Не стоит забывать и об обучении сотрудников. Кто будет этим заниматься? Скорее всего, бригадиры и начальники участков – опытные специалисты, которые тратят свое рабочее время на обучение новичков, вместо того чтобы выполнять свои прямые обязанности. А ведь их время тоже стоит денег.

Важно понимать, что все эти расходы, на первый взгляд незначительные, в совокупности могут суще-

ственно увеличить стоимость содержания штатного персонала. И это еще не все. Существуют и другие риски, такие как болезни, прогулы, текучесть кадров, ошибки в работе и даже кражи.

При самом благоприятном раскладе затраты на подбор одного складского сотрудника составляют около 25-50 тысяч рублей. И это при том, что средний срок работы такого специалиста редко превышает 3-12 месяцев.

АУТСОРСИНГ

Главное отличие аутсорсинга от штатной модели – предсказуемость. Вместо десятков статей расходов, хаотичных больничных и бесконечной текучки кадров вы получаете единый счет за конкретный объем работ: приемку, сортировку, погрузку — без скрытых переплат.

Сравните сами: со штатным персоналом часто приходится доказывать нарушения, вступать в конфликты, рискуя потерять не только нерадивого сотрудника, но и его коллег. Аутсорсинг – это четкая схема взаимодействия, где компания несет полную материальную и юридическую ответственность за действия

своих представителей. Никаких рисков и непрогнозируемых затрат.

ЧТО В ИТОГЕ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ?

- **Кадровую безопасность.** Гарантия наличия персонала в нужном количестве и квалификации.
- **Финансовую безопасность.** Прозрачное ценообразование и отсутствие скрытых расходов.
- **Юридическую безопасность.** Передача ответственности за соблюдение трудового законодательства аутсорсинговой компании.
- **Гибкость.** Возможность оперативно масштабировать персонал в зависимости от текущих потребностей бизнеса.

КАК ПРИНЯТЬ ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ?

Не существует универсального ответа на вопрос, что лучше – штатный персонал или аутсорсинг. Каждый склад уникален, и оптимальное решение зависит от множества факторов.

- **Масштаб бизнеса.** Для средних и больших скла-

дов аутсорсинг может быть не только более выгодным, чем содержание собственного штата, но и единственным решением для существования бизнеса.

- **Сезонность.** Если ваш бизнес подвержен сезонным колебаниям, аутсорсинг позволит гибко масштабировать персонал в зависимости от текущей нагрузки.

- **Географическое положение.** В регионах с дефицитом квалифицированных кадров и высокой стоимостью рабочей силы аутсорсинг может быть единственным способом обеспечить склад необходимым количеством сотрудников.

- **Стратегические цели.** Если вы хотите сосредоточиться на ключевых компетенциях и передать непрофильные функции на аутсорсинг, этот вариант может быть оптимальным.

КОГДА АУТСОРСИНГ – НЕ ЛУЧШИЙ ВЫБОР?

Хотя аутсорсинг персонала решает большинство проблем складов, есть случаи, когда он может быть неэффективен или даже невыгоден.

- **Специализированные склады с уникальными процессами.**

Если работа требует узкоспециальных навыков (например, обращение с опасными грузами или высокотехнологичное оборудование), штатные сотрудники с глубоким погружением в нюансы могут оказаться надежнее.

- **Стабильные объемы без сезонных колебаний.**

Компании с ровной загрузкой круглый год иногда выигрывают от штатной модели – особенно если уже отладили процессы и минимизировали текучку.

- **Жесткие требования к лояльности персонала.**

Для складов, где критична долгосрочная вовлеченность (например, работа с дорогим товаром или конфиденциальными данными), постоянная команда может быть предпочтительнее.

- **Удаленные локации.**

В регионах с дефицитом кадровых провайдеров логистика аутсорсинга (доставка, замена сотрудников) иногда съедает всю экономию. Но даже в этих случаях гибридная модель (часть – штат, часть – аутсорс) часто оказывается оптимальной.

В конечном счете выбор между штатным персоналом и аутсорсингом – это вопрос тщательного анализа затрат, рисков и стратегических целей вашего бизнеса. Не стоит принимать поспешных решений, основываясь только на поверхностных данных. Погрузитесь в детали, оцените все «за» и «против», и вы сможете найти оптимальное решение, которое поможет вам повысить эффективность работы склада и достичь поставленных целей. //



Автор: Влад Лория

Архитектурные излишества: как изменяются проекты складов

За последние тридцать лет складская архитектура прошла путь от «просто коробок» до уникальных решений, предлагаемых бюро с мировыми именами. Отношение к проектам становится другим, в том числе на фоне бума коллективных и непрофильных инвестиций. Особенно в сегменте light industrial, где архитектурные концепции как нигде влияют на капитализацию недвижимости и выбор лотов конечным покупателем и арендатором.

В 2025 году ожидается рекордный ввод объектов light industrial в России, сообщают в Nikoliers®. К концу декабря объем ввода в эксплуатацию площадей по всей стране суммарно может достигнуть 710 тыс. кв.м. Показатель в 2,2 раза превзой-

дет результат прошлого года и составит 11,2% от общего объема вводимой качественной индустриально-складской инфраструктуры в России.

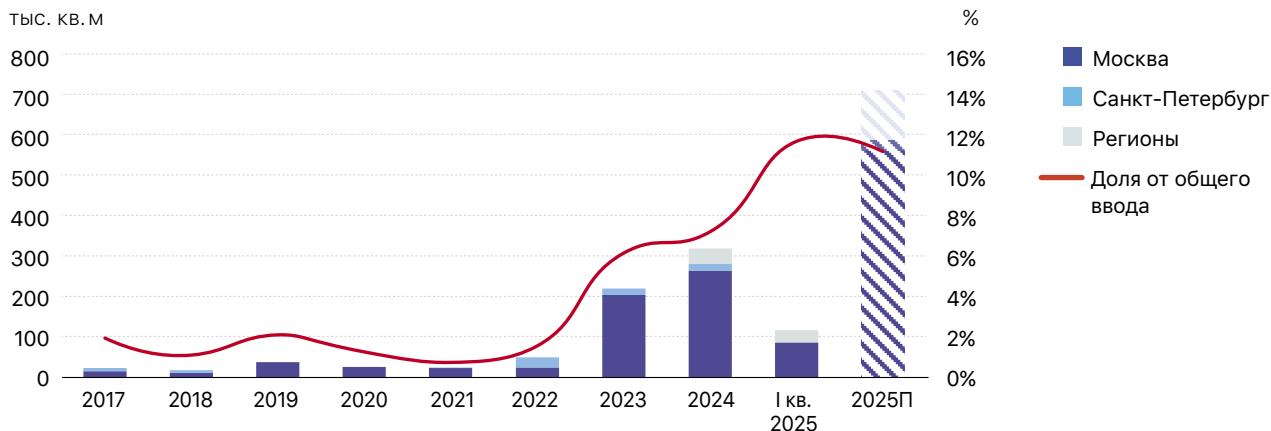
По оценкам NF Group, с января по март 2025 года только в Московском регионе бы-

ло введено 36 тыс. кв.м площадей формата light industrial класса А. Таким образом, общий объем качественного предложения достиг 570 тыс. кв.м. Эксперты компании прогнозируют, что объем ввода в эксплуатацию помещений в формате light



/ Мурал «Русь», Industrial City Коледино

Динамика объема ввода объектов формата light industrial



Источник: **Nikoliers**

industrial класса А по итогам 2025 года в Московском регионе составит более 300 тыс. кв. м. В Nikoliers ожидают, что к концу года совокупное готовое предложение в Москве и области преодолеет символическую отметку в 1 млн кв. м.

Первое место по площади введенных объектов занимает ХСА, доля девелопера составляет 55% (с учетом всего объема ввода light industrial класса А), уточняют в NF Group. До конца года девелопером анонсирован ввод порядка 107 тыс. кв. м в проектах Industrial City Коледино и Industrial City Есипово.

Второе место среди российских регионов по объему предложения объектов light industrial сохраняют Санкт-Петербург и Ленинградская область, добавляют в Nikoliers. Общий объем предложения здесь насчитывает 76 тыс. кв. м готовых площадей данного формата — это 1,3% всего качественного складского фонда региона. В ближайшие два года сегмент ожидает существенное увеличение — до конца 2026 года планируется ввод до-

полнительных 95 тыс. кв. м, включая новые очереди в комплексах «Киевское-95» и «IP РАЗМЕТЕЛЕВО».

Постепенно растет девелоперская активность и в регионах страны. Так, всего за 15 месяцев совокупное предложение light industrial в регионах России приблизилось к текущему объему всего рынка Санкт-Петербурга (68 тыс. кв. м), что говорит о постепенной географической экспансии объектов такого типа. Уже в 2025 году совокупный объем запланированного к вводу предложения в регионах может составить порядка 121 тыс. кв. м, что в три раза превысит показатели объемов ввода в 2024 году. Новые объекты планируется ввести в ключевых региональных центрах: в Воронеже (ИП «Перспектива»), Екатеринбурге (ИП «ЕКАД Южный»), Челябинске (ИП GREENPOLIS) и других городах. В регионах строительство проектов формата LI чаще всего происходит в рамках уже реализуемых промышленных парков, где совмещены Big Box и LI как в хорошо эко-



Павел Якимчук,
Commonwealth Partnership



Эрик Валеев,
архитектурное бюро IQ



/ Промпарк «Кuveкино»

номически-развитых регионах (таких как Екатеринбург, Челябинск, Казань, Нижний Новгород), так и в менее развитых с промышленной точки зрения.

Интерес к LI в Nikoliers наблюдают как от конечных пользователей (преимущественно МСП в производстве, сборке), так и от инвесторов, готовых купить блок с целью дальнейшей сдачи в аренду и на ранних этапах, в расчете на рост стоимости продажи квадратного метра в процессе строительства. «Формат light industrial в столице с точки зрения экстерьеров и требований к фасадам развивается в русле градостроительной политики Москвы,

которая подразумевает достаточно высокие требования к облику застройки, – констатирует **Павел Якимчук, партнер, руководитель департамента управления строительными проектами Commonwealth Partnership**. – Типовые простые и неинтересные фасады, которые раньше можно было согласовать для промышленных, складских объектов и формата light industrial, сейчас городом не принимаются, ведь такие объекты интегрируются в места приложения труда и жилые районы и должны гармонизировать с окружающей застройкой кварталов. Поэтому требования к облику их фасадов

предъявляются практически такие же, как и к жилью. Соответственно, девелоперы или архитекторы, создающие объекты light industrial, должны придумывать проекты, которые по своему внешнему виду не уступают современным жилым комплексам».

Именно склады во многом формируют визуальную и пространственную среду городской периферии, напоминает **Эрик Валеев, глава архитектурного бюро IQ**. «Они первыми встречают на въезде в город, становятся зрительными маркерами инфраструктурного пояса, – поясняет эксперт. – Именно их масштаб, материал, работа с ландшафтом и го-



/ Технопарк креативных индустрий «Густав»

ризонтом определяют восприятие границы между городом и природной средой. И в этом смысле архитектура таких объектов не вторична, а, напротив, исключительно важна. Она задает характер развития территорий, ритм застройки, ее визуальную культуру. И именно здесь архитектура несет ответственную задачу – работать не только с функциональностью, но и с пространственным качеством, интеграцией в ландшафт, экологическим следом».

В сообществе индустриальных парков сейчас появился очевидный спрос на креативное проектирование и строительство, соглашается **Денис Журавский, исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков России, участник рабочей группы по LI Альянса экспертов рынка недвижимости**. «Внутри Ассоциации мы условно называем этот тренд “промка тоже бывает красивой”, – продолжает он. – Для девелоперов креативные фасадные решения, необычная планировка, уникальная архитектурно-градостроительная концепция сегодня – способ отстройки от конкурентов, повышения узнаваемости объекта. Сейчас временно мы находимся в очень благоприятной для экономики проектов точке, когда спрос на готовые производственные помещения превышает предложение. Но по мере возвращения конкуренции за арендаторов, и особенно за платежеспособный спрос на высоких ставках, создание уникальности объекта будет набирать обороты».

Среди новых проектов «в стройке» Денис Журавский выделяет в том числе техно-

парк креативных индустрий «Густав» в Москве. «Там как раз ключевой мотиватор спроса – создание экосистемы за счет креативного пространства и наполнения места смыслом, – поясняет г-н Журавский. – Явный пример того, что за эстетским фасадом – совершенно экономический смысл повышения ликвидности и капитализации объекта. Концепцию технопарка по заказу ПИКа разработала та же команда под руководством Яна Ярмощука, что и ранее креативный кластер FLACON».

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КОМЕДИЯ

За последние два десятилетия архитектура складской недвижимости в России действительно прошла заметную эволюцию: от утилитарных, типовых биг-боксов, возводимых по принципу максимального упрощения и минимизации затрат, до более сложных, адаптивных пространств, учитывающих разнообразие логистических сценариев, резюмирует Эрик Валеев. «И, если взглянуть на логистические объекты со вниманием к их пространственной организации, инженерной структуре, взаимодействию с ландшафтом и визуальному присутствию в городской ткани, напрашивается вывод: они полноценная часть архитектурной среды, – продолжает он. – Изменения в логистике – рост электронной коммерции, развитие FMCG-сектора, сокращение сроков поставок, автоматизация, внедрение температурных и сортировочных зон – напрямую повлияли на архитектуру в типологии. Сегодня эти объекты уже не просто



ЭКСПЕРТЫ



Денис Журавский,
Ассоциация индустриальных парков России, рабочая группа по LI Альянса экспертов рынка недвижимости



Артем Петрухин,
ХСА



Александр Стариков,
архитектурное бюро Syntaxis



/ Проект технопарка Сбера в Сколково

«про хранение», а, скорее, высокотехнологичные процессы, требующие гибкой планировки, четкого зонирования, интеграции с цифровыми системами и инженерной инфраструктурой. На смену универсальным объектам приходят распределительные центры, городские микрохабы, dark stores, склады последней мили, light industrial. Архитектура, реагируя на это, обретает внутреннюю сложность и функциональную избыточность – она становится адаптивной системой. Можно ли говорить об эстетике в такой типологии? Безусловно! Но речь, скорее, не о внешнем декоре, а о качестве пространственного и инженерного решения, работе с пропорциями, материаловедении, визуальной логике фасадов, восприятию в ландшафте. Заказчики начинают понимать, что логистика – это не только «про функцию», но и «про репутацию».

Подход к строительству новых зданий любого назначения за последние годы кардинально изменился, поддерживает **Артем Петрухин, партнер ХСА**. «Не люди для здания, а здание для лю-

дей – запросы и требования становятся все более человекоцентричнее, – размышляет он. – Эти изменения коснулись также индустриального девелопмента. За красивым фасадом промышленных парков мы создаем социально-бытовую инфраструктуру, пространства для профессионального общения, модные кафе и спортивные площадки. Такие изменения связаны с принципиально иным подходом к специалистам рабочих и инженерных профессий – промышленные парки, которые являются террито-

рией концентрации высокотехнологичных производств, важно сделать интересным и востребованным пространством для квалифицированных кадров». «Современный офис является важным HR-инструментом компании для привлечения лучших специалистов отрасли, – соглашается **Александр Стариков, партнер архитектурного бюро Syntaxis**. – В функционировании современных логистических центров задействованы роботы, а их обслуживанием и программированием технологических

/ Проект корпуса технопарка «Слава» в Черемушках



линий занимаются инженеры и IT-специалисты, которые нуждаются в соответствующем офисном пространстве. Привлечение проектного бюро для организации такой среды является необходимостью».

БЮРО НАХОДОК

Глобально же в части архитектуры требования к складам зависят от ряда факторов, в том числе от локации, отмечает Александр Стариков. Если здание возводится в черте города и зрительно воспринимается с разных ракурсов, то требования к нему априори будут выше, чему у склада далеко за МКАД.

Другое дело, что, поскольку в России сохраняется дефицит на складском рынке, востребованным оказывается практически любой объект, выходящий на рынок. «В этих условиях многим компаниям незачем выделять дополнительные средства на привлечение крупных архитекторов, – поясняет г-н Стариков. – Под архитекторами здесь я понимаю авторское бюро, для которого важно создание уникального и выразительного объекта. Поэтому архитектурная часть в этом направлении и отдана игрокам, специализирующимся на унифицированных модульных решениях, где внешний вид полностью

обслуживает утилитарную функцию, стремясь к минимально возможным средствам выразительности». «Но у ХСА, например, своя команда архитекторов, – парирует Артем Петрухин. – Мы считаем, что архитектура промышленных зданий – это про актуальность и смысловое содержание здания, территории и локации в последние десятилетия. Все эти составляющие влияют на инвестиционную привлекательность объекта. Промышленные парки со временем будут становиться гиперлокальными пространствами с максимальной концентрацией сервисов для бизнеса и жизни сотрудников компаний-ре-

Прямая речь ➤➤



Артем Хомышин, руководитель отдела развития бизнеса FM Logistic в России:

– Основная задача, которую решает «архитектура» склада – создание наиболее эффективного решения под конкретные операционные процессы бизнеса. Важно обеспечить максимальную вместимость товара и пропускную способность ограниченного операционного пространства при

гарантированном уровне безопасности операций и сохранности продукции при минимальных издержках. Именно по этой причине большинство проектов built-to-suit имеют специфичную топологию, ориентированную именно под бизнес заказчика. Также могут быть реализованы иные специфичные требования: высота, системы противопожарной безопасности, температурно-влажностные режимы, энергообеспеченность и т.д. При этом обычные «спекулятивные» объекты соответствуют усредненному рыночному запросу и могут лишь ограниченно кастомизироваться под особые условия будущего клиента и, как правило, уже после завершения этапа строительства.

Обыкновенно проектированием складов, в том числе архитектурой, занимаются девелоперы либо привлеченные проектные организации. Кроме того, часто при проектировании склада сразу учитываются требования поставщиков конкрет-

ного оборудования, которое будет интегрировано в экосистему склада, например, сортировочные линии или многоуровневые мезонины.

Итоговое техническое решение в первую очередь зависит от бизнес-задачи. Принимая решение о строительстве объекта, инвесторы оценивают спрос и потребность конечного пользователя (или предполагаемого пользователя) объекта. Таким образом, деньги инвестируются в создание именно того технического решения, которое будет востребовано пользователем (арендатором) и за которое последний будет готов платить, чтобы инвестор мог получить прибыль.

В настоящее время наблюдается тренд на развитие эффективности складских операций. В частности, уход в высоту на многоуровневых мезонинах позволяет повышать монетизацию площадей, а роботизация операционных процессов – эффективность грузообработки.



/ Сколково

зидентов, объединяя тем самым передовые технологии производств, гибкую застройку, насыщенную инфраструктуру и качественную социокультурную среду».

ЗАСТЫВШАЯ МУЗЫКА

Архитектура и арт-проекты делают склады привлекательными объектами и для промышленного туризма. Именно в промышленной недвижимости сохраняется наиболее высокий же потенциал для интеграции искусства в архитектурные решения, которые не повлекут за собой рост капитальных затрат, но дадут большее пространство для иридиевого позиционирования объектов в деловой среде, считает Денис Журавский. «В “промке” арт решает и утилитарные задачи: это работа с общественным мнением, привлечение кадров в высокотехнологичную сферу и рыночное позиционирование, – делится г-н Журавский. – По этой причине по применимости арта промышленные парки для меня на втором месте после торговых и гостиничных про-

ектов. Хороший российский пример – Объединенная металлургическая компания (ОМК), которая реализовала целый ряд индустриальных стрит-арт-парков на своих предприятиях в Выксе, Челябинске, Чусовом. Современные художники вдохновились современным производством и создали на заводских цехах монументальные муралы. Сами по себе эти объекты уже являются произведением искусства и стали предметом нарастающего промышленного туризма. Еще один пример – непосредственно офис Ассоциации индустриальных парков – место, где рождаются концепции российских и зарубежных ОЭЗов, формируется идеология развития промышленных площадок. Новый офис, в который мы переехали пару лет назад, стал своеобразным манифестом команды о том, что индустриальные парки – это искусство, мы – собиратели опыта, знаний и передовых решений в области промышленной инфраструктуры. Наша аналитика – музей современных достиже-

ний российских управляющих компаний, и мы хотим, чтобы он был модным и выражал настроение, поэтому главный тезис проекта – офис-галерея. С рабочими местами хорошо уживаются предметы искусства, а в переговорной и в коридорах проводятся выставки живописи, графики. Ну а художественной доминантой переговорной зоны (и всего офиса) стал большой мурал по двум стенам помещения от пола до потолка, в основе которого – кубофутуристическая картина Казимира Малевича “Точильщик (Принцип мелькания)”, объединенная в единую композицию с корпоративным логотипом Ассоциации индустриальных парков. Лучи из-под ножа точильщика выходят за пределы картины и освещают лозунг всего проекта: “Индустриальные парки – это искусство”».

По словам Артема Петрухина, бренд Industrial City также поддерживает несколько направлений, которые «формируют его смыслы, наполняют пространства содержанием». Одно из них – создание серий муралов, ставших в итоге частью системы собственных стандартов Industrial City. «С MAKE SENSE Group мы реализовали коллекцию муралов для каждого парка со своей концепцией, идентифицируя каждый проект, – рассказывает эксперт. – В 2025 году общая площадь муралов в парках Industrial City составит более 10 000 кв. м. Арт-объекты, безусловно, являются культурным кодом наших объектов. Так мы транслируем качественный подход к промышленной недвижимости, ее содержанию».

ПОШЛИ В ИСТОРИЮ

На рынке сохранится тенденция к разделению объектов на два принципиально разных пространства: зоны для машин и для людей, прогнозирует Александр Стариков. В первом случае мы увидим лаконичную и утилитарную архитектуру, соответствующую оборудованию и роботам. Во втором – конкуренция за кадры и необходимость создания комфортных условий для высококвалифицированных специалистов будут диктовать создание соответствующего «архитектурно-осмысленного» пространства.

Складская архитектура нового времени будет базироваться на экономии времени и ресурсов, автоматизации и все большем внимании к повышению качества жизни, поддерживает Артем Петрухин. Это, очевидно, потребует гибких архитектурных решений – от остекления до использования экологических материалов в фасадах, создания пространств для занятий спортом, пешеходных дорожек и прогулочных зон. «Мы смотрим на индустриальные парки как на место концентрации человеческо-



/ Биотехнопарк в Новосибирской области

го капитала и насыщаем их теми сервисами, которые необходимы для обычных сценариев жизни, идентичных, допустим, жилому комплексу, – поясняет эксперт. – Тренд на стирание границ между пространствами жизни, работы и отдыха будет ощущаться все сильнее. Современные логистические объекты уже не «невидимки» – напротив, они становятся частью корпоративной идентичности, транслируя стандарты бренда – в том числе через архитектуру. Все чаще административные блоки проектируются по принципам, близким к архитектуре бизнес-цен-

тров: с качественными общественными пространствами, комфортной средой для сотрудников, актуальным интерьерным языком. Человеку недостаточно просто прийти на работу, ему важно ощущать смысловое наполнение той территории, на которой он работает».

Эрик Валеов соглашается: будущее логистической архитектуры будет определяться несколькими ключевыми факторами: ужесточением нормативных требований к экологичности и энергоэффективности, стремлением к интеграции в городскую и природную среду, развитием гибридных форматов (логистика + офис, логистика + ретейл), а также все более активной цифровизацией процессов. «Мы увидим большой интерес к оформлению фасадов, модульности, вариативной логике проектирования, работе с дневным светом, шумозащитой, навигацией, – убежден он. – Складские объекты постепенно становятся частью архитектурной дискуссии – и это, на мой взгляд, закономерный и необходимый процесс».



/ Технопарк «Борисово»

XXI

ЕЖЕГОДНАЯ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ПРЕМИЯ

CREA

FEDERAL AWARDS 2025
EST. 2004

ДОКУС

25 сентября 2025 г.

The Carlton Moscow

НА

ГЛАВНОМ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕР



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE·XP





16+ РЕКЛАМА



Автор: Максим Барабаш

Приплыли и приехали: как изменяется ситуация в логистике

«Февральское потепление» в геополитике вызвало очередной шквал прогнозов и о возможных переменах в логистике. Однако радоваться рано, убеждены эксперты CRE.

На международных перевозках положительные изменения политической обстановки пока никак не сказались, и «прямого эффекта» не наблюдается, считает **Артем Васканян, заместитель генерального директора по логистике 3PL-оператора NC Logistic.** «Какой-то очевидной отте-

пели я не вижу, - поясняет эксперт. – На рынке, скорее, стагнация. И это хуже всего, потому что никто не знает, чего ожидать в дальнейшем. Нет определенности, и это негативно сказывается на рынке перевозок, поскольку никто не закупается впрок, никто не планирует ничего наперед. Гори-

зонт планирования у бизнеса очень короткий, большинство оперируют короткими же деньгами. Да, цены на международные перевозки немного падают, но это лишь конкурентная борьба».

В России очевиден спад грузопотока, добавляет **Мария Мартынова, заместитель исполнительного**



директора «Курьер Сервис Экспресс». «Впервые за последние два года мы видим снижение числа вакансий на должности водителей категории В и С, - указывает г-жа Мартынова. - Одна из причин - как раз падение объема грузоперевозок на магистральных направлениях примерно на 25%. Причина проста - снижение покупательской активности. Население экономит, что приводит к уменьшению объемов заказов в офлайн- и онлайн-ритейле».

ДАВИ НА ГАЗ

Все пока - на уровне надежд, а улучшений в горизонте месяца-двух никто и не ждал, констатирует **Андрей Алешкин, партнер, исполнительный директор NAI Belarus.**

Более того: общая геополитическая напряженность, скорее, продолжает усиливать давление на логистику, уверен **Станислав Ахмедзянов, управляющий партнер IBC Global.** «И никаких кардинальных изменений с начала 2025 года не произошло, - говорит он. - Главные - очередная перестройка маршрутов (особенно через Азию и Ближний Восток), рост транспортных издержек и усиление санкционного контроля. Перекрытие воздушных и морских путей вынудило участников рынка активнее использовать альтернативные коридоры. Дополнительно позитивно сказались активная диверсификация маршрутов через Индию, Эмираты и создание локальных складских хабов в Турции и Казахстане. В общем, если раньше отрасль напоминала ровную автотрассу

с привычными указателями и устоявшимися направлениями грузопотоков, то теперь каждый логистический маршрут - запутанный лабиринт, где старые дороги перекрыты, а новые строятся прямо под колесами».

Намного сложнее за последние полгода стали перевозки через конфликтные регионы, прохождение таможенных процедур и доступность контейнеров и судов, подчеркивает эксперт. Особенно остро ощущаются перегрузка альтернативных маршрутов и затягивание сроков оформления на границах. «Но, несмотря на то, что санкции и ограничения увеличили длину логистических маршрутов, заставив караваны тянуться через полмира и рисовать новую карту глобальной доставки, одновременно рынок сделал шаг вперед в цифровизации - электронные накладные, блокчейн-решения для отслеживания грузов и автоматизация документооборота упрощают внутренние процессы, - перечисляет Станислав Ахмедзянов. - Тем не менее, пока цифровые сервисы только строят мосты между участниками рынка, существенная доля грузоперевозок проходит по «серым» схемам, а малые и средние компании вынуждены лавировать между налоговой оптимизацией и рисками проверки».

В итоге главным изменением последних шести месяцев г-н Ахмедзянов называет все-таки рост тарифов: услуги грузоперевозчиков и логистических операторов в среднем подорожали примерно на 13-20%, а в кейсах игроков - даже и выше. Рост вызван подорожанием



Артём Васканин,
NC Logistic



Мария Мартынова,
«Курьер Сервис Экспресс»



Андрей Алешкин,
NAI Belarus

КСТАТИ

53% грузоотправителей выбирают «самого надежного» партнера, даже если его услуги дороже, чем у конкурентов. При этом четверть заказчиков никогда не доверяют перевозкам компаниям с плохой репутацией. В отличие от них большинство грузоперевозчиков (58%) готовы мириться с недочетами ради хорошего заработка, однако менее терпимы к плохой репутации партнеров и чаще отказываются от сотрудничества с ними – так ответили почти 40% перевозчиков.

Источник: «Монополия»

техники и повышением зарплат водителей (до 50–70% за последние полгода в отдельных регионах), ростом утильсбора и обострением кадрового голода, а вместе с ним – «кочевкой» тарифов, когда после сезонных провалов спроса компании перегруппировывают ценовую политику каждую неделю, как во время биржевых колебаний. На авансцену вышла Азия: роль Катара, ОАЭ и Сингапура в глобальной логистике существенно усилилась. Компании активно комбинируют морские, железнодорожные и автомобильные перевозки, чтобы повысить устойчивость цепочек поставок. Набирает обороты тренд

на nearshoring – перенос производств ближе к рынкам сбыта. Например, ЕС усиливает производственные мощности в Турции, США – в Мексике, а Россия – в Центральной Азии. Важный тренд – экологическое давление: даже в условиях роста расходов бизнес вынужден учитывать углеродный след операций. «Что касается западного направления, то на фоне того, как идет диалог между РФ и США, мы отмечаем, что со стороны ЕС и наших ближайших соседей принимаются какие-то решения, только затрудняющие сотрудничество, – говорит Андрей Алешкин. – Такое ощущение, что за потепле-

ние между странами-гигантами они пытаются отыгаться на РБ. Казалось бы, куда уж больше – и так санкции затронули все и вся, но нет, еще находятся ниши, которые затрудняют и поездки граждан, и грузоперевозки, и логистику в целом. Чего только стоит апрельское предложение от Латвии полностью запретить продажу товаров белорусского производства».

На 13–20%
в среднем
подорожали услуги
грузоперевозчиков
и логистических
операторов
в течение последних
шести месяцев

С НАДЕЖДОЙ

Впрочем, есть и хорошие новости. Так, БелЖД в очередной раз вышла с предложением к Литве о возобновлении пассажирских и грузовых перевозок, говорит Андрей Алешкин. «Все будет зависеть от того, воплотится ли “февральское потепление” в реальное потепление между государствами, будет ли положительный сдвиг в ситуации вокруг Украины, – считает г-н Алешкин. – Ведь одно из условий – это снятие санкций, если не полное, так значительное. В том числе и со стороны ЕС. Если же ситуация сохранит статус-кво, ничего положительного ожидать не стоит. Ну а процессы





внутри РФ/РБ, общего рынка ЕАЭС уже как-то устоялись и тоже вряд ли дадут какой-то толчок бурному развитию складской логистики, как это было в 2022–2024 годах».

В ближайшие месяцы логистический рынок России ожидает высокая волатильность вследствие трех ключевых факторов: продолжающегося конфликта, резкой

КСТАТИ

В мае зафиксирован заметный рост интереса к международным грузоперевозкам. Грузия – ключевое направление для них. Наибольший интерес среди россиян за последний месяц вызвало направление между Россией и Грузией – спрос на услуги международных грузоперевозок по этому маршруту в мае 2025 года увеличился в 2,2 раза по сравнению с маем прошлого года. Среди российских регионов наиболее стремительный рост спроса к международным грузоперевозкам между Грузией и Россией продемонстрировал Забайкальский край – здесь спрос на услугу вырос сразу в 5 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Волгограде и Новосибирске популярность услуги увеличилась в 3,5 раза. В Воронеже интерес к международной логистике вырос в 2,7 раза, а в Краснодаре – в 2,5 раза.

Стабильный рост интереса к международным перевозкам наблюдается и в направлении одного из ключевых торговых партнеров России – Китая. За год спрос на услуги грузоперевозок между двумя странами увеличился на 21%, что свидетельствует о продолжающемся развитии логистических и деловых связей.

Заметный рост спроса на международные грузоперевозки в направлении Китая зафиксирован в ряде регионов России. В Астрахани и Камчатском крае интерес к таким услугам увеличился в 4,5 раза, в Республике Карелия и Красноярске – в 4 раза, а в Калининграде – в 3,5 раза.

В направлении Армении услуги по международным грузоперевозкам наиболее всего востребованы в Санкт-Петербурге (+55%), Новосибирске (+50%) и Краснодаре (+23%).

Отдельно предложение от специалистов по грузоперевозкам в направлении Белоруссии выросло за год в 4 раза.

Источник: «Авито»



ЭКСПЕРТЫ



Станислав Ахмедзянов,
IBC Global

смены торговой политики США (особенно с приходом Трампа) и общего роста экономических издержек, перечисляет Станислав Ахмедзянов. Санкционная политика останется одним из главных драйверов изменений. При этом растущие климатические риски – маловодье в Суэцком канале или необходимость обогнуть Африку – могут внезапно изменить привычные маршруты.

Технологии будут играть все более важную роль: прогнозирование спроса, оптимизация маршрутов с помощью ИИ и развитие цифровых платформ дадут конкурентные преимущества.

Кроме того, усилится тренд на регионализацию – формирование локальных логистических альянсов (в том числе в рамках БРИКС). //

Автор: Иван Майоров

Мокрое дело: как компенсируется ущерб коллективному инвестору

Бум коллективных и непрофильных инвесторов в складском сегменте обострил проблему компенсаций и других выплат в случае ЧП. CRE спросил экспертов практик недвижимости ведущих юридических фирм о том, как регулируются подобные ситуации действующим законодательством, о механике компенсации ущерба отдельным собственникам, а также каких документов и проектов рынку не хватает уже сегодня



Антон Помазан,
партнер,
«Рустам Курмаев
и партнеры»

- Закрытый паевой инвестиционный фонд представляет собой обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании. Осуществляя доверительное управление имуществом, доверительный управляющий вправе совершать в отношении этого имущества в соответствии с договором доверительного управления любые юридические и фактические действия в интересах выгодоприобретателя. При этом

права, приобретенные управляющим в результате действий по доверительному управлению имуществом, включаются в состав переданного в доверительное управление имущества; обязанности, возникшие в результате таких действий доверительного управляющего, исполняются за счет этого имущества.

По закону управляющий обязан проявлять при доверительном управлении имуществом должную заботу об интересах учредителя управления или указанного им лица: поддерживать его в надлежащем состоянии, обеспечивать его сохранность, эффективно использовать в целях извлечения прибыли или иной выгоды, если это предусмотрено договором, защищать права на это имущество. То есть в случае гибели вещи, переданной в доверительное управление, в результате пожара, возможно возникновение как требования доверительного управляющего к виновнику происшествия, так и пострадавших от пожара к имуществу ПИФа,

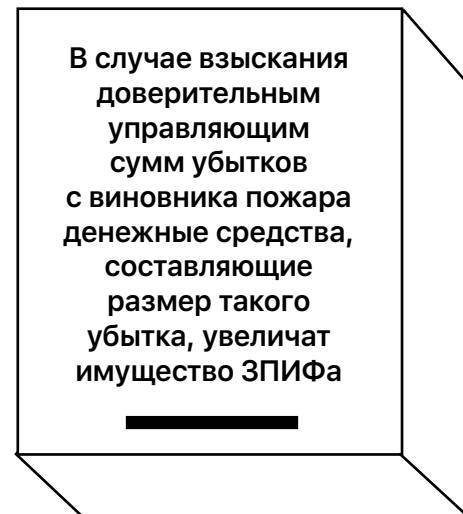
если доверительный управляющий не обеспечил соблюдение требований пожарной безопасности на объекте.

Согласно пожарному законодательству, ответственность за нарушение требований несут как собственники имущества, так и лица, уполномоченные владеть, пользоваться или распоряжаться им. Бремя содержания собственником имущества предполагает ответственность за ущерб, причиненный вследствие ненадлежащего содержания, в том числе и вследствие несоблюдения мер пожарной безопасности. При этом ответственность за ненадлежащее содержание своего имущества сама по себе не связана с непосредственным присутствием собственника на месте в момент происшествия. Заключение собственником имущества договора, в силу которого другая сторона обязуется содержать имущество в надлежащем состоянии, само по себе не освобождает собственника от ответственности за вред, причиненный третьим лицам ненадлежащим содержанием этого имущества, и не ограничивает права таких лиц (потерпевших) на возмещение ущерба собственником имущества.

Для взыскания убытков, причиненных пожаром, необходимо установить факт владения истцом поврежденным имуществом, факт пожара, наличие убытков, противоправность поведения ответчика, причинно-следственную связь между действиями ответчика, приведшими к пожару, и возникшими убытками. При этом невозможность установления точного размера убытков (как реального ущерба, так и упущенной выгоды) не является основанием для отказа во взыскании.

Возможными ответчиками по иску о возмещении убытков, причиненных пожаром, могут являться: собственник помещения, в котором произошел пожар; арендатор; страховщик (в случае страхования ответственности); лицо, чьи действия привели к пожару (например, подрядчик). При этом если доверительный управляющий не проявил при управлении имуществом должной заботливости об интересах учредителя управления или выгодоприобретателя, то он возмещает учредителю управления убытки, причиненные утратой или повреждением имущества, с учетом его естественного износа, а также упущенную выгоду, а выгодоприобретателю (если им не является учредитель управления) – только упущенную выгоду за время доверительного управления имуществом.

Ответственность доверительного управляющего перед третьими лицами имеет своим



основанием нарушение обязанностей в правоотношениях с третьими лицами. Так, долги по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением имуществом, погашаются за счет этого имущества. В случае недостаточности этого имущества взыскание может быть обращено на имущество самого управляющего, так как он не обеспечил такое управление имуществом, при котором расходы по доверительному управлению покрывались бы доходами, полученными в результате управления имуществом. В случае недостаточности и личного имущества управляющего для погашения долгов, связанных с доверительным управлением имуществом, взыскание может быть обращено на имущество учредителя управления, не переданное в доверительное управление.

Таким образом, в случае взыскания доверительным управляющим сумм убытков с виновника пожара денежные средства, составляющие размер такого убытка, увеличат имущество ЗПИФа. Аналогичная ситуация будет наблюдаться в случае получения доверительным управляющим страхового возмещения в случае, если уничтоженный пожаром объект был застрахован. А в случае, если убытки вызваны действиями доверительного управляющего, удовлетворение требований потерпевших-третьих лиц возможно как за счет имущества ЗПИФа, так и за счет имущества доверительного управляющего, а также иного имущества учредителей доверительного управления. В этом случае, как указывалось выше, учредители управления, в свою очередь, могут взыскать убытки с доверительного управляющего, который ненадлежащим образом исполнял свои обязанности по управлению имуществом.



Екатерина Верле,
партнер, руководитель
практики
недвижимости
и строительства
АБ ЕПАМ



Екатерина Каропова,
старший юрист
практики
недвижимости
и строительства
АБ ЕПАМ

– Порядок компенсации ущерба имуществу, составляющему ЗПИФ, законодательством прямо не урегулирован. Такой пробел является большим упущением законодателя, особенно в свете того, что ЗПИФ недвижимости в России показывают высокую востребованность как инструмент диверсификации активов и сохранения капитала. Согласно последним отчетам аналитиков, на конец октября 2024 года в рыночных ЗПИФ недвижимости было сосредоточено порядка 3,2 млн кв. м, 81% из которых приходится на складские объекты. На жилую и торговую недвижимость приходится 7%, на офисную – 5%.

Специфика имущества, составляющего ЗПИФ, заключается в том, что оно находится в общей долевой собственности физических и юридических лиц (пайщиков ЗПИФ). При этом пользование и распоряжение таким имуществом осуществляется не самими долевыми собственниками, а управляющей компанией, которой такое имущество передано в доверительное управление. В расходы управляющей компании ЗПИФ, связанные с доверительным управлением имуществом ЗПИФ, согласно указаниям Банка России, входят в том числе расходы на эксплуатацию имущества, составляющего ЗПИФ, его поддержание в надлежащем состоянии. Активы (имущество в составе) ЗПИФ отделены от имущества его управляющей компании и других ЗПИФ под управлением такой управляющей компании. Для расчетов по операциям, связанным с доверительным управле-

нием ЗПИФ, открывается отдельный банковский счет (счета).

Несмотря на распространение на рынке формата ЗПИФ как способа инвестирования в недвижимость, практика, связанная с порядком возмещения ущерба имуществу ЗПИФ, пока буквально единична. Нам известен один такой кейс, когда по вине физического лица был причинен ущерб зданию автоцентра, принадлежащему на праве общей долевой собственности владельцам инвестиционных паев ЗПИФ. В данном кейсе управляющая компания обратилась в суд с иском о взыскании ущерба, причиненного имуществу ЗПИФ, иски были удовлетворены.

Основной особенностью порядка компенсации ущерба имуществу, составляющему ЗПИФ, является то, что именно управляющая компания осуществляет все права и обязанности, которые по общему правилу доступны собственнику имущества. С учетом этого, полагаем, что механика компенсации ущерба в случае причинения вреда имуществу, составляющему ЗПИФ, должна выглядеть следующим образом: 1) управляющая компания в досудебном или, при необходимости, в судебном порядке предъявляет к лицу, причинившему вред, и (или) страховщику (в зависимости от того, застраховано ли имущество) требования о его компенсации; 2) после получения возмещения денежные средства должны быть использованы управляющей компанией для восстановления / ремонта поврежденного имущества; 3) оставшиеся денежные средства должны быть аккумулированы на отдельном банковском счете, который открывается для расчетов по операциям, связанным с доверительным управлени-



ем ЗПИФ; 4) такие денежные средства должны войти в состав имущества ЗПИФ и учитываться впоследствии при распределении дохода в соответствии с правилами доверительного управления ЗПИФ.

Кроме того, по общему правилу управляющая компания несет перед владельцами инвестиционных паев ответственность в размере реального ущерба в случае причинения им убытков в результате нарушения ею положений законодательства или правил доверительного управления ЗПИФ. Поэтому в случае, если ущерб имуществу ЗПИФ причинен в связи с нарушением управляющей компанией своих обязанностей, то управляющая компания должна нести ответственность с учетом указанного ограничения.

Полагаем, что для восполнения пробела в законодательном регулировании необходимо внести соответствующие изменения в законодательство об инвестиционных фондах, в том числе в части более детального регулирования ответственности управляющей компании ЗПИФ.



Елена Степанова,
партнер, руководитель
практики
недвижимости
и строительства CLS

- На практике управляющие компании заранее страхуют недвижимое имущество, переданное в ЗПИФ. Когда страховой случай происходит, управляющая компания, действуя в интересах пайщиков, обращается к страховщику, получает возмещение на счет фонда и тратит его либо на восстановление актива, либо на его замену. Вместе с тем страховая сумма не всегда позволяет покрыть всю стоимость актива.

Инвесторы, по сути, напрямую не получают страховое возмещение – стоимость паев корректируется по итогам оценки имущества ЗПИФа, и в зависимости от того, насколько страховая выплата покрыла ущерб: если полностью – стоимость паев восстанавливается, если нет – может значительно снизиться, особенно если в ЗПИФе находится единственный лот.

Обязанность управляющей компании по страхованию недвижимости предусматривается в правилах доверительного управления, кото-

**На сегодняшний
день
законодательство
предоставляет
необходимые
инструменты для
базовой защиты
интересов**

рые, в свою очередь, должны соответствовать нормативным актам Банка России. Для ЗПИФов, инвестиционные паи которых могут приобретать неквалифицированные инвесторы, Банком России установлены требования в отношении правил доверительного управления. Так, эти правила должны включать в себя обязательства УК по страхованию недвижимости (кроме земельных участков), если инвестиционной декларацией предусмотрена возможность инвестирования в недвижимость, а также иные требования, например, в отношении минимальной страховой суммы.

В целом на сегодняшний день законодательство предоставляет необходимые инструменты для базовой защиты интересов. Так или иначе, проблематика ЗПИФов, пожалуй, все же лежит в иной плоскости – инвесторы, скорее, сталкиваются с некачественным управлением или низкой рентабельностью, чем с пожарами и природным катаклизмами.



Юлия Загинайко,
юрист корпоративной
и арбитражной
практики АБ «Качкин
и партнеры»

- В случае чрезвычайного происшествия (ЧП) все действия по оценке и возмещению ущерба выполняет управляющая компания (УК), которая от имени инвесторов распоряжается имуществом фонда. Пайщики не принимают участие

**Для ЗПИФов,
предназначенных для
неквалифицированных
инвесторов, действует
Указание Банка России
от 23.12.2021
№ 6027-У, которое
обязывает
УК страховать
недвижимое
имущество (кроме
земельных участков) от
утраты и повреждений**

в принятии решений и не влияют на процесс компенсации. УК организует переоценку активов, уведомляет страховщика (если имущество было застраховано) и пересчитывает стоимость чистых активов (СЧА), от которой зависит цена инвестиционного пая.

Для ЗПИФов, предназначенных для неквалифицированных инвесторов, действует Указание Банка России от 23.12.2021 № 6027-У, которое обязывает УК страховать недвижимое имущество (кроме земельных участков) от утраты и повреждений. Минимальная страховая сумма должна составлять не менее 50% от оценочной стоимости объекта, а франшиза — не превышать 1%.

Для ЗПИФов, паи которых предназначены для квалифицированных инвесторов, обязательность страхования законодательством не установлена, однако на практике такие положения часто включаются в Правила доверительного управления фонда.

Поскольку пайщики не осуществляют напрямую правомочия собственников имущества ЗПИФ, они не имеют права самостоятельно обращаться за возмещением ущерба. В случае ЧП и последующего страхового возмещения компенсация ущерба отражается в увеличении стоимости чистых активов, а значит — в стоимости пая.

На практике имели место инциденты, когда объекты коммерческой недвижимости, входящие в состав активов ЗПИФов, подвергались рискам утраты — например, в результате пожаров. Однако детальная информация о подобных случаях, как правило, не раскрывается публично — в силу специфики деятельности ЗПИФ.



Сергей Трахтенберг,
партнер,
руководитель практики
недвижимости
и строительства,
Nextons

— Прежде всего отмечаем, что в 2026-м вступают в силу новеллы законодательства об инвестиционных фондах, прямо устанавливающие обязанность управляющей компании ПИФ, паи которого предназначены для квалифицированных инвесторов, обеспечить нормальную и безопасную эксплуатацию имущества в составе ПИФ. В правила доверительного управления такого ПИФ также можно будет включить конкретный перечень мероприятий, которые управляющая компания должна будет принимать для надлежащей эксплуатации имущества ПИФ. Полагаем, что это регулирование существенно повысит уровень защиты владельцев паев, а также упростит привлечение управляющих компаний к ответственности за ненадлежащее содержание имущества.

Говоря о защите интересов неквалифицированных инвесторов, стоит отметить, что законодательством о рынке ценных бумаг предусмотрено создание федерального компенсационного фонда, за счет которого, среди прочего, должен возмещаться реальный ущерб владельцев паев ПИФ — неквалифицированных инвесторов — при наличии установленных законом оснований. Однако на текущий момент такой фонд не создан, и иного механизма для возмещения убытков неквалифицированным инвесторам законодательство не предусматривает.





Игорь Чумаченко,
партнер, руководитель
практики
«Недвижимость.
Земля. Строительство»
юридической фирмы
VEGAS LEX

– Порядок компенсации потерь пайщиков ЗПИФ регулируется Законом № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и нормами ГК РФ о доверительном управлении (ст. 1022 ГК РФ). Общий принцип – ответственность несет УК/ДУ, если не докажет, что управляющий предпринял все необходимые меры по сохранению имущества (например, по соблюдению пожарной безопасности и пр.), то есть действовал добросовестно с должной заботливостью, и утрата или повреждение имущества произошли в результате непреодолимой силы (пожар, наводнение, ураган и пр.). Есть некоторое противоречие в вопросе объема ответственности УК/ДУ: Закон «Об инвестиционных фондах» ограничивает вину управляющего реальным ущербом, а ст. 1022 ГК (доверительное управление) говорит о реальном ущербе и упущенной выгоде. Поэтому специфика возмещения во многом может зависеть от условий договора доверительного управления – какой конкретно механизм, не противоречащий нормам закона, прописан в договоре.

По общему правилу, при наличии вины УК/ДУ (в том числе при отсутствии в его действиях должной заботливости) именно управляющая компания/доверительный управляющий возмещает убытки, размер которых определяется с учетом уменьшенной стоимости пая, в том числе путем оценки их рыночной стоимости. Причем пайщики могут взыскать убытки с УК/ДУ и до погашения пая и выхода из Фонда (что подтверждается судебной практикой, включая позицию Верховного суда РФ). Вместе с тем, исходя из смысла норм Закона № 156-ФЗ и ст. 1022 ГК РФ, в отсутствие вины УК/ДУ или вины стороннего лица (когда, например, ЗПИФ в лице управляющего может выступать потерпевшим) – сами владельцы паев несут риск убытков, связанных с уменьшением стоимости принадлежащих ему инвестиционных паев.

Что касается ситуации, когда объект застрахован, то здесь действует общее правило

о страховой выплате, если событие подпадает под страховой случай, а уже страховая компания вправе предъявить в последующем регрессное требование к виновному лицу (при его наличии).



Юрий Аксенов,
партнер, Orchards

– В силу положений Гражданского кодекса РФ и ФЗ «Об инвестиционных фондах» имущество, составляющее ПИФ, находится в общей долевой собственности пайщиков, а полномочия по распоряжению им осуществляет управляющая компания как доверительный управляющий. Прежде всего необходимо определить, является ли вред имуществу следствием чьих-то виновных действий или же возник в результате влияния обстоятельств непреодолимой силы. Если вред имуществу причинен третьим лицом, то доверительный управляющий в силу своих полномочий обязан потребовать от такого лица возмещения убытков, а полученная сумма компенсации подлежит включению в состав имущества ПИФ. В тех случаях, когда вред возник в результате ненадлежащего исполнения управляющей компанией своих обязанностей, предусмотренных законом или правилами доверительного управления, УК обязана возместить пайщикам только реальный ущерб без упущенной выгоды. При этом следует помнить, что ненадлежащее исполнение вследствие обстоятельств непреодолимой силы исключает ответственность, в связи с чем в правилах доверительного управления целесообразно предусматривать обязанность управляющей компании по страхованию имущества ПИФ от рисков, связанных с обстоятельствами такого рода: в этом случае имущественные интересы пайщиков будут обеспечены возможностью получения страхового возмещения. **///**

Автор: Евгений Арсенин

Нам вас не надо: почему покупатели и арендаторы могут перестать разбирать все

По итогам I квартала 2025 года объем нового строительства совокупно по стране достиг 1,2 млн кв.м складских площадей, к аналогичному периоду прошлого года прирост составил 12%, подсчитали в IBC Real Estate. Значение стало самым высоким за всю историю развития рынка складской недвижимости в России среди аналогичных периодов. Новый ввод уже позволяет говорить о переходе от «рынка арендодателя» к «рынку арендатора», однако пока спрос по-прежнему превышает предложение, и новые проекты выходят преимущественно под девизом «хватайте, что есть». Однако отдельные категории покупателей и арендаторов могут позволить себе выбирать даже в этих реалиях.



По итогам I квартала 2025 года наблюдается ощутимое увеличение готового доступного предложения по всей России, что позволяет говорить о переходе от «рынка арендодателя» к «рынку арендатора», говорит **Евгений Бумагин, член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate**. В течение 2024 года доля свободных площадей медленно росла, и уже в конце года аналитики говорили об ожидаемой стабилизации ситуации в краткосрочной перспективе. Так, если на конец прошлого года вакантность в Московском регионе составляла

1,5%, то на фоне замедления спроса с начала этого года она выросла до 2,5%. В других регионах России наблюдается схожая ситуация с увеличением доступного предложения. Основная причина роста вакансии – появление значительного объема опций в существующих объектах вследствие замедления активного спроса. При этом некоторые объекты маркируются на рынке более 6–8 месяцев. Также на фоне оптимизации используемых площадей арендаторами увеличилось количество опций в субаренду. До конца года в условиях охлаждающегося рынка прекращения роста вакансии Евгений Бумагин не ожидает.

Очевидно, что увеличение вакансии и периода маркирования вакантных объектов повлияло и на условия аренды, которые также стали смягчаться. На рынке фиксируется появление разрыва между запрашиваемыми ставками и ставками подписания, чего практически не наблюдалось в период 2023–2024 годов, когда рынок характеризовался дефицитом предложения. «Если год назад компании буквально брали все, что предлагалось, то сегодня мы наблюдаем переход к более осознанному выбору, – соглашается **Константин Фомиченко, партнер NF Group**. – Да, вакантность на рынке немного выросла, и хотя ее уровень по-прежнему невысок, этого уже достаточно, чтобы у арендаторов появилось реальное ощущение выбора и возможности сравнивать. Ситуация отразилась и на динамике сделок: если раньше на согласование коммерческих условий уходила неделя,

а весь цикл занимал 1–2 месяца, то сейчас переговоры могут длиться до 3–4 месяцев. Сделки стали менее импульсивными – и арендаторы, и девелоперы подходят к ним более взвешенно, с множеством уточнений и дополнительных вводных. По сути, рынок стал более зрелым. Арендаторы не просто берут, что осталось, а ищут решения, которые полностью соответствуют их бизнес-целям».

ДЕНЬ ВЫБОРА

На рынок начали выходить новые предложения как по прямой аренде, так и по субаренде, а арендаторы уже не находятся в ситуации ограниченного выбора, поддерживает **Егор Дорофеев, международный партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости CMWP**.

Это, с одной стороны, формирует ожидания, что девелоперы будут более гибкими по коммерческим условиям, а с другой – усложняет процесс принятия решений арендаторами из-за выросшего количества предложений, которые они прорабатывают при поиске лучшего объекта для своего бизнеса. «Но пока арендаторы всех категорий просто стараются оставаться на занимаемых площадях, если возможно, – констатирует **Елена Чернова, старший директор, руководитель отдела управления недвижимостью Lynks Property Management**. – Это позволяет им, с одной стороны, контролировать и сокращать издержки, связанные с переездом и обустройством нового пространства, а с другой – использовать



Евгений Бумагин,
IBC Real Estate

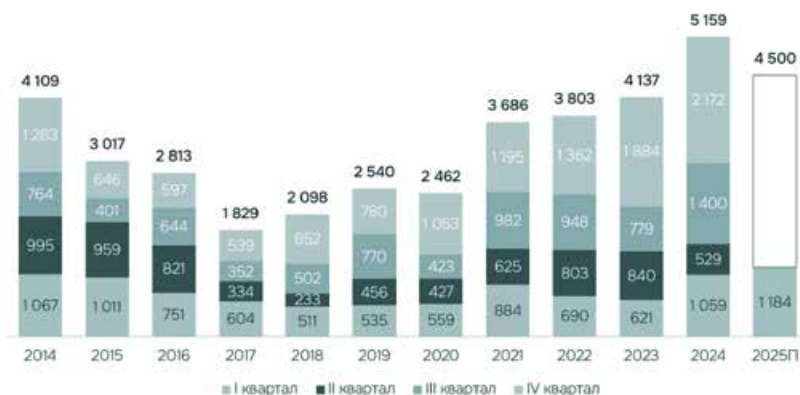


Константин Фомиченко,
NF Group



Егор Дорофеев,
CMWP

Динамика ввода в эксплуатацию складских площадей, классы А и В, тыс. кв. м, Россия



Источник: IBC Real Estate

свое положение для более эффективных переговоров с арендодателями, добиваясь более выгодных условий аренды по сравнению с новыми арендаторами. О массовой «слепой» аренде же речь не идет. Возможность выбора сохраняют за собой

прежде всего финансово устойчивые компании с высоким уровнем рентабельности».

Эксперт отдельно отмечает влияние маркетплейсов, чьи ставки зачастую оказываются недостижимыми для других игроков рынка. Это связано

с тем, что, учитывая продолжающееся проникновение онлайн-ритейла и прогнозируемый рост онлайн-продаж (по оценкам INFOline, к 2028 году суммарный годовой объем онлайн-продаж может достичь 26,7 трлн рублей с НДС, утроив показатель 2023 года), маркетплейсы могут позволить себе наиболее агрессивную ценовую политику при аренде складских площадей, обеспечивая необходимый объем для обслуживания растущего спроса. Таким образом, именно компании, ориентированные на онлайн-торговлю и обладающие значительными финансовыми ресурсами, сегодня диктуют условия на рынке коммерческой недвижимости.

«В течение последних 12 месяцев российский рынок складской недвижимости находился в состоянии острого дефицита, что существенно повлияло на поведение и запросы арендаторов различных категорий, – поддерживает **Анна Холод, заместитель директора по аренде и маркетингу Instone Development.** – Стремительный рост спроса на складские площади, особенно со стороны участников электронной коммерции, ритейла и логистических операторов, сопровождался практически нулевым уровнем вакансий: в ряде регионов доля свободных помещений в качественных объектах снижалась до 0,3–0,8%, а в отдельных локациях – даже до 0,1%. Такое положение действительно создало совершенно новую конкурентную среду, где каждый объект рассматривался рынком с повышенным интересом, а принятие решений стало максимально быстрым. Тем не менее,

Прямая речь



Артём Смирнов, директор по развитию фулфилмент-оператора «Бета ПРО»:

– Позволить себе выбирать могут, скорее, крупные сети и производители. В отличие от начинающих проектов и среднего бизнеса, они являются более предпочтительными арендаторами.

У остальных в условиях дефицита требования пока смягче-

ны. Прежде всего это касается расположения и внутреннего наполнения склада (например, наличия мезонинной системы, офисных помещений и т.д.). Арендаторы рассматривают большую удаленность от МКАД и любые локации.

Если дефицит сохранится, мы не увидим смягчения условий договоров, и арендаторы будут вынуждены подстраивать свои бизнес-процессы под жесткие требования складской логистики или по возможности уходить в строительство и проекты built-to-suit. При выравнивании ситуации мы будем наблюдать замедление роста цен, вероятно, смягчение условий договоров. Но склады с хорошей локацией по-прежнему смогут выдвигать жесткие требования и удерживать высокие ставки.



несмотря на дефицит, принцип «брать все, что есть» стал актуальным лишь для части участников рынка».

Большинство крупных арендаторов сохраняют – а в ряде случаев даже повышают – требования к характеристикам складских объектов, внимательно оценивая местоположение, техническую оснащенность, энергетические мощности, степень автоматизации, потенциал для масштабирования, качество управляющей компании и еще ряд некоторых параметров, соглашается г-жа Холод. Крупные компании, профессиональные логистические операторы, а также федеральные сети продолжают предъявлять высокие требования и реализовывать индивидуальные сценарии размещения: кому-то требуется размещение производственной линии, кому-то – спецусловия для фармацевтической продукции, а кто-то планирует хранить автопродукцию, запчасти, шины, масла, и важно чтобы big boxes были готовы ко всем сценариям. «Особенно это проявилось в сделках Instone Development – как в индустриальном парке «Южные Врата», где представле-

ны резиденты практически всех профилей деятельности, так и в новом проекте light industrial «Гранат», – отмечает Анна Холод. – В то же время средний и малый бизнес, а также менее капиталоемкие арендаторы, проявляя гибкость и адаптивность, вынуждены принимать предложения, максимально приближенные к их критическим требованиям. Они выбирают из того, что доступно, однако также не «берут все подряд» – решение о долгосрочной аренде принимается после тщательного анализа ключевых рисков, влияющих на бизнес-модель».

Анна Холод указывает, что небольшой выбор и высокие ставки аренды стали дополнительными стимулами и для развития формата light industrial. Для предпринимателей подобного уровня этот сегмент становится все более привлекательной альтернативой традиционным складам, поясняет эксперт.

Важным фактором становится и появление новых инструментов хеджирования рисков: долгосрочные



Елена Чернова,
Lynks Property Management



Анна Холод,
Instone Development



Марина Толстошеева,
эксперт



контрактные обязательства, индексация арендных ставок, увеличенные депозиты и авансирование части оплаты на этапе девелопмента. Подобная гибкость подтверждает, что структура рынка становится все более зрелой, а запросы арендатора – фактор номер один в формировании конечного продукта и финансовой модели проекта.

Ранее же девелоперы также предлагали даже ввести финансовый OPEX – переменную часть, которая будет зависеть от ключевой ставки ЦБ, напоминают в IBC Global. Как только ставка пойдет вниз, арендные платежи тоже будут снижаться, поясняют аналитики компании. Но договориться на эти условия сложно, поскольку не-

известно, как долго «ключ» будет оставаться на высоких уровнях.

ЕЛИ, ПИЛИ

Впрочем, рекордный рост торговли может привести к новому витку борьбы за склады в регионах. Уже по итогам 2024 года товарооборот увеличился на 15,4%, достигнув 55,6 трлн рублей, сообщают в INFOLine. Ключевой тенденцией стало укрупнение лидеров: доля ТОП-100 ретейлеров в товарообороте выросла с 58,5% до 62,5%. Согласно прогнозу, к концу 2025 года этот показатель достигнет 68%. Лидером остается X5 Group, выручка которой выросла на 24,2%. Wildberries показал рост товарного GMV на 52,8%, а Ozon увеличил

продажи в России на 62%. ТОП-10 крупнейших розничных компаний завершили год с совокупной выручкой 12,07 трлн рублей (без НДС), что на 19,4% превышает результат предыдущего года. Отдельно отмечен взрывной рост сегмента маркетплейсов и экосистем – их оборот превысил 6,8 трлн рублей (+53,2%).

Все это продолжает напрямую влиять на рынок складской недвижимости: несмотря на рекордные же темпы строительства в последние годы (по данным IBC Global, в 2023-м в регионах было введено почти 1,4 млн кв. м, в 2024 – 2,3 млн кв. м, а в 2025 ожидается почти 4 млн кв. м), дефицит качественных помещений в регионах России сохраняется. Актуальный дефицит станет еще острее в регионах с развитием маркетплейсов, поскольку большая часть современного предложения уже занята крупными арендаторами.

Российский рынок складской недвижимости вообще системно отстает от мировых стандартов по обеспеченности и качеству инфраструктуры. Важно продолжать строительство и модернизацию, особенно в динамично развивающихся округах и городах, уверены в IBC Global. Приоритетные направления роста – создание современных мультитемпературных и мультимодальных складов, развитие инженерных сетей и преодоление кадрового дефицита. Это поддержит устойчивое развитие торговли, даст новые возможности для регионального бизнеса и укрепит интеграцию российской логистики в мировые цепочки поставок.

Прямая речь



Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP:

– Подавляющую долю спроса в регионах составляют сделки по строительству built-to-suit объектов, так как основой спроса являются крупные торговые сети и маркетплейсы, которым требуются большие объемы нестандартных складских зданий. В начале 2025 года спрос на

built-to-suit объекты замедлился, что объясняется охлаждением рынка после активного роста 2023–2024 годов, а также оптимизацией логистических цепочек крупными ретейлерами и онлайн-ретейлерами.

В крупных городах, а в особенности в Московском регионе, на протяжении всего 2024 года и начале 2025 года наблюдается рост спроса на стандартные склады класса А. Это в том числе связано с уменьшением спроса на built-to-suit объекты. При этом в 2024 году выросла доля продлений договоров аренды, так как рынок не предоставлял достаточного предложения.

Основным изменением, которое, по нашим данным, ожидается в 2025 году, станет появление большого объема спекулятивного строительства стандартных складов. Прогнозируется ослабление дефицита.

Прямая речь



Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки компании Maris:

– Несмотря на сохраняющийся дефицит складских площадей, де-

велоперы не спешат с вводом новых проектов: в I квартале 2025-го было введено в эксплуатацию 24 тыс. кв. м, что на 80% ниже показателя I квартала 2024 года. Это обусловлено снижением темпов роста экономики и продолжающейся жесткой денежно-кредитной политикой ЦБ. Основной объем спроса за последние 12 месяцев формировали предприятия сферы торговли и дистрибуции. Уровень вакансии на рынке сохраняется на минимальных значениях, однако в среднесрочной перспективе может несколько увеличиться.

Тем не менее ситуация у арендаторов не изменилась, если есть технические и коммерческие

условия, которые базово не подходят, то площадь будет арендована только в случае крайней необходимости. Гипотетически формат built-to-suit мог бы стать решением для многих потенциальных арендаторов/покупателей складских площадей. Однако в силу все тех же вышеперечисленных причин девелоперы не готовы строить объекты под нужды заказчиков в условиях высокой экономической турбулентности.

В 2025-м ожидается ввод в эксплуатацию порядка 1,12 млн кв. м складской недвижимости, но лишь 35% планируемых ко вводу складских комплексов относятся к спекулятивным.

ЗАЛ ОЖИДАНИЯ

Пока же часть арендаторов инвестируют в собственные площади – как WB, констатируют в IBC Global. А FMCG готовы действовать по схеме sale-leaseback – продажа

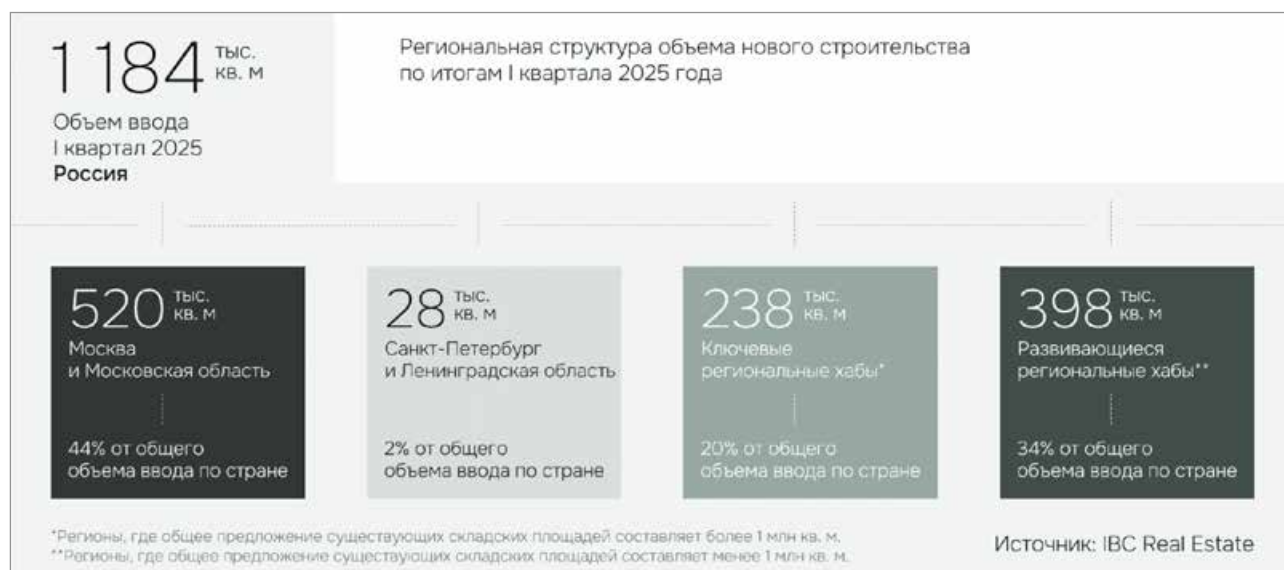
с получением проданного обратно на условиях аренды. «Но у большинства арендаторов на массовом рынке выбор все еще минимален, – подчеркивают в компании. – Многие готовы брать объект

и подальше от города либо соглашаются даже на минимальные площади, чтобы хотя бы обеспечить свои операционные потребности. Постепенно формируется отложенный спрос на склады. Все-

ТОП-10 складских объектов в России, введенных в эксплуатацию в I квартале 2025 года

Объект	Класс	Тип	Регион	Общая площадь
Wildberries Новосемейкино I	A	Собственный	Самарская область	129 тыс. кв. м
DCL Томилино Парк I	A	Спекулятивный	Московская область	102 тыс. кв. м
Магнит Подольск I	A	BTS аренда	Московская область	68 тыс. кв. м
Wildberries Владимир II	A	Собственный	Владимирская область	61 тыс. кв. м
Армада Парк Боброво	A	Спекулятивный	Московская область	55 тыс. кв. м
ОЗЗ Оренбуржье (OZON)	A	BTS аренда	Оренбургская область	52 тыс. кв. м
Логопарк Солнечный (OZON)	A	BTS аренда	Омская область	50 тыс. кв. м
Wildberries Волгоград	A	Собственный	Волгоградская область	48 тыс. кв. м
Логопарк Софьино	A	Спекулятивный	Московская область	41 тыс. кв. м
Атлант Парк №24	A	Спекулятивный	Московская область	38 тыс. кв. м

Источник: IBC Real Estate



Источник: IBC Real Estate

таким арендаторам дорого развивать свой бизнес, а девелоперам – дорого строить. Основная ставка кредитования для девелоперов сейчас – это ключевая ставка ЦБ+6%. То есть это уже 27% и выше. Сократилось спекулятивное строительство. Девелоперы, конечно, уверены, что разберут все, но сами практически не строят». «Девелоперы начинают слышать арендаторов, как только вакансии превышает 5% в каждом конкретном регионе, – рассуждает **Марина Толстошеева, эксперт в сфере коммерческой недвижимости и управления активами.** – При возникновении хотя бы минимальной конкуренции арендодатели вспоминают не только о ключевых положениях стандартов строительства, но и о должном уровне комфорта и удобства для арендаторов. Если дефицит сохранится, цены продолжат расти, рынок станет менее прозрачным, и мелкие компании столкнутся с проблемами поиска свободных площадей. Значительно увеличится роль профессиональных операторов складской

недвижимости, готовых самостоятельно управлять объектами, предлагая комплексное обслуживание клиентам. Вероятно и развитие новых форматов сотрудничества: аренда складов «под ключ», аутсорсинг складских операций и инвестиции в модернизацию существующих объектов».

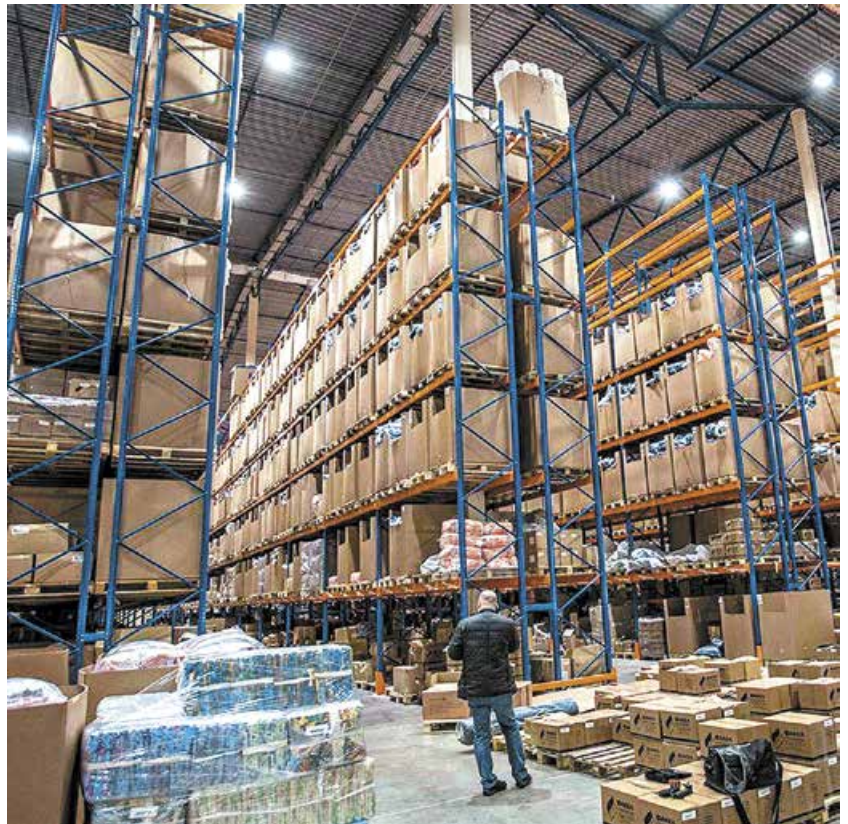
В IBC Global также прогнозируют два сценария. Первый – дефицит складов сохраняется до 2026 года; его вероятность – весьма высокая. Минимальная вакантность площадей сохранится

в ближайшие годы на уровне 1–2%; никаких 6–7% не будет. Дальнейший рост арендных ставок будет как минимум на половину инфляции, а то и на величину всей. В этом сценарии арендатор станет больше конкурировать за проекты, и большинство будет брать, что есть, стараясь закрепиться на долгий срок. 50% рынка – BTS, а малому бизнесу придется полагаться на 3PL, который будет расширять свои мощности таким образом. Здесь важна поддержка со стороны государства – на-



пример, помощь в создании инфраструктуры, бесплатная земля, льготы по налогам на участки. Риск для рынка – длительный дисбаланс спроса и предложения. Возможна приостановка роста некоторых компаний, а кто-то вообще отложит свои планы по развитию на неопределенный срок. Можно ожидать снижения качества хранения и рост спекулятивной субаренды.

Второй сценарий – дефицит сокращается. Это возможно, если реализуются сдерживающие факторы роста: замедление экономики, насыщение инфраструктурой и одновременно увеличение ввода новых объектов. Тогда стабилизируются и цены, а у арендаторов появится то, чего они так хотят – выбор. Если вакантность по складским площадям будет выше 5% (вряд ли раньше 2029 года), то у крупных клиентов появится основание для торга. Рост спекулятивного строительства возможен, но только если будет финансирование по адекватным кредитным ставкам. «Актуальные же ожидания арендаторов можно обобщить по нескольким направлениям, – резюмирует Анна Холод. – Крупные участники рынка ждут высокой гибкости со стороны девелопера – и в части разработки индивидуального решения (BTS, легкая смена назначения), и в части готовности к пересмотру условий аренды, а также интеграции новых технологических сервисов. В условиях быстро дорожающего строительства и эксплуатации арендаторы особенно ценят прозрачность, скорость принятия решений, минимизацию



издержек в процессе сделки и эксплуатации объекта, а также возможность долгосрочного планирования. Сценарий сохранения дефицита предполагает дальнейшую высокую конкуренцию за качественные объекты, сохранение чрезвычайно низкой вакансии (на уровне 0,8–1%), умеренный (выше инфляции) рост ставок аренды и переход части рынка к более гибким и долгосрочным формам контрактных отношений. BTS-формат будет оставаться доминирующим в структуре спроса, спекулятивное строительство – ограниченным из-за высокой стоимости финансирования и низких рисков для девелоперов. Средний и малый бизнес продолжит искать альтернативные модели размещения – light industrial, аутсорсинг хранения, субаренду мелких блоков. Будет усилена сег-

ментация рынка, а требования к качеству объектов возрастут из-за высокой конкуренции между арендаторами за ограниченные качественные площади. Рост предложения и незначительное увеличение вакансии (2–2,5% и выше) приведут к стабилизации или замедлению роста ставок аренды, трансформации отношений к балансу между арендатором-арендодателем, активизации спекулятивного строительства и расширению ассортимента предложений. Для арендаторов это будет означать расширение круга выбора, возможность договариваться по качеству и цене, усиление конкуренции между девелоперами за крупных клиентов, а также возвращение к инновационной борьбе за арендатора по сервису и инфраструктуре объекта, а не только по цене». ///

Текст: IBC Real Estate

Складская недвижимость России: итоги I квартала 2025 года

В I квартале 2025 года наблюдались первые признаки стабилизации роста экономики. Темп роста ВВП по итогам первых двух месяцев составил 1,9% г/г. Основными драйверами остаются в первую очередь обрабатывающие производства, сектора машиностроительного и металлургического комплекса, а также химическая промышленность.

Потребительская активность остается повышенной, однако охлаждение потребительских настроений и снижение готовности населения к крупным покупкам стано-

вятся заметны в отдельных отраслях и регионах.оборот розничной торговли за январь-февраль 2025 года составил 9,1 трлн рублей, продемонстрировав рост

на 3,8% в сопоставимых ценах по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Высокая стоимость заемного финансирования и политика инфляционного таргетирования ЦБ РФ приводят к охлаждению деловой активности. Так, темпы корпоративного кредитования продолжают замедляться (-9,5% г/г), а доля юрлиц, имеющих просроченную задолженность, превысила пятилетний рекорд конца 2024 года и достигла 21,7%.

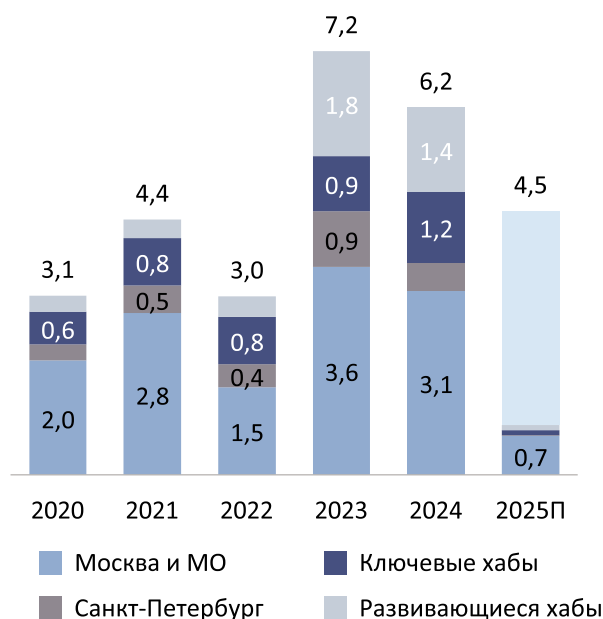
СКЛАДЫ РОССИИ

Объем спроса по итогам I квартала 2025 года совокупно по стране составил 0,8 млн кв. м, что на 23% ниже аналогичного показателя прошлого года. Дисбаланс региональной структуры спроса усилился – на Московский регион приходится 79% от общего объема спроса.



Динамика спроса, классы А и В,

млн кв. м



Динамика нового ввода, классы А и В,

млн кв. м



Объем ввода по итогам I квартала совокупно по стране составил 1,2 млн кв. м, что на 12% превышает прошлогодний показатель. На Московский регион и развивающиеся хабы приходится 44% и 34% от всего объема ввода за квартал.

В I квартале объем инвестиций в складскую недвижимость составил 26 млрд руб., что сопоставимо с рекордным результатом I квартала прошлого года, когда объем транзакций достиг 29 млрд руб.

Практически все сделки, заключенные в период с ян-

варя по март, носили инвестиционный характер. Складской сегмент привлекает инвесторов сохраняющимся спросом, индексацией арендных ставок и высокой доходностью, оставаясь одним из наиболее перспективных направлений для вложений.

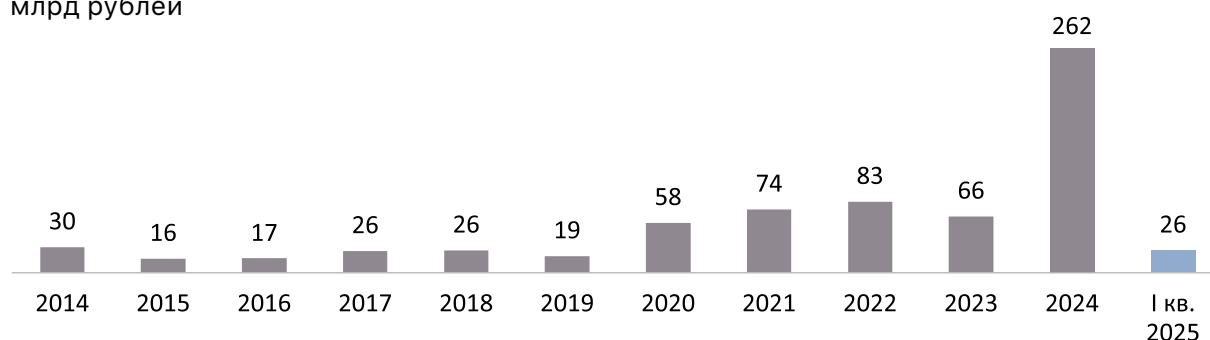
Тренд на приобретение складских объектов с последующим включением в ЗПИФ продолжает усиливаться. На подобные сделки пришлось около 73% вложений в общий объем инвестиций, или 19 млрд руб. (+17% г/г). Было заключено 5 сделок общей площадью 285 тыс.

кв. м (+66% г/г). Свои портфели дополнили компании «Современные фонды недвижимости», «Альфа-Капитал», «ВИМ Сбережения» (ранее «Сбережение Плюс») и Aktivio.

Популярностью пользовались и складские комплексы класса С, на которые пришлось 20% вложений. Инвесторы рассматривают подобные объекты в качестве ликвидного актива ввиду возможного последующего редевелопмента объекта и получения дополнительной прибыли от сдачи в аренду.

Динамика объема инвестиционных сделок со складской недвижимостью,

млрд рублей



СКЛАДЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам I квартала 2025 года сумма купленных и арендованных площадей в Московском регионе составила 661 тыс. кв. м, что на 57% выше показателя аналогичного периода прошлого года.

Среди всех регионов России повышенные темпы спроса сохранились только в Московском регионе. Лидерами спроса остаются онлайн-операторы (37% от общего объема) фактически за счет нескольких крупных сделок: BTS аренда компанией «ВсеИнструменты.ру» в Данило-

во (185 тыс. кв.м) и аренда складских площадей в Софьино компанией Wildberries (41 тыс. кв.м). В целом все категории арендаторов, за исключением дистрибьюторов, остались на уровне активности аналогичного периода прошлого года или превысили данный показатель. Это также отразилось на структуре спроса по типам сделок: 32% занимают сделки BTS-формата, на сделки аренды приходится 62% от общего объема спроса, оставшийся объем реализован сделками продажи, субаренды и генерального подряда.

Несмотря на активное начало года, по его итогам ожидается стабилизация спроса на складскую недвижимость в регионе. На конец 2025 года прогнозируемый объем спроса составит не более 2,5 млн кв.м.

По итогам I квартала объем ввода в Московском регионе составил 520 тыс. кв.м, что на 33% выше показателя аналогичного периода прошлого года. Результаты квартала стали самыми высокими за последние 10 лет. В структуре ввода преобладают спекулятивные объекты (78%, или 405 тыс. кв.м),

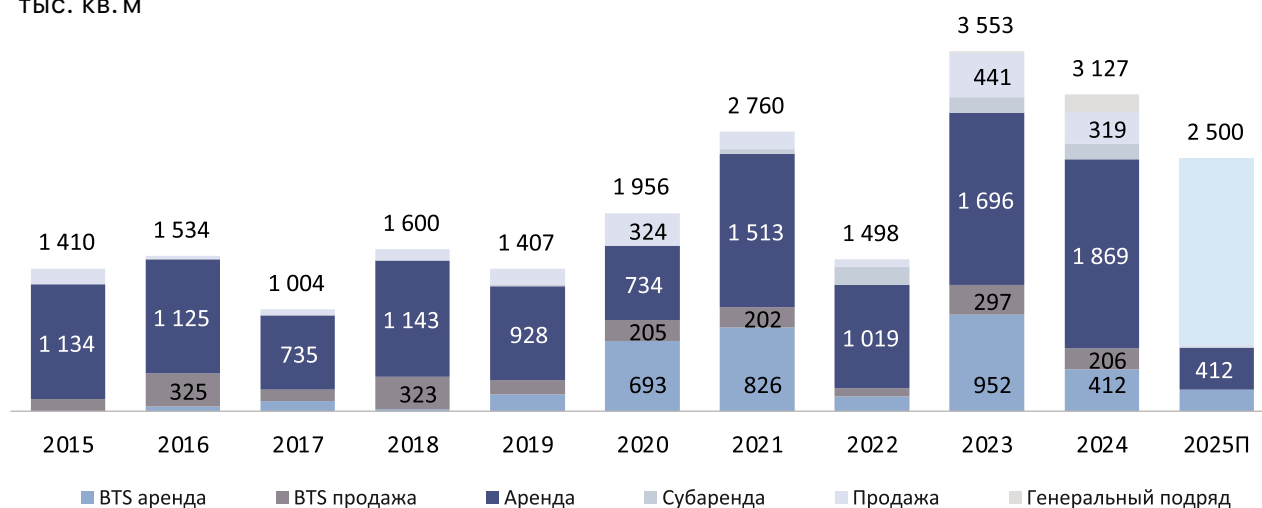
Ключевые индикаторы

	2022	2023	2024	I кв. 2025
Общее предложение складских площадей, тыс. кв. м, классы А и В	27 576	29 639	31 460	31 981
Новое строительство, тыс. кв. м, классы А и В	1 970	2 063	1 821	520
Сумма купленных и арендованных площадей, тыс. кв. м, классы А и В	1 498	3 554	3 138	661
Доля свободных площадей, %, классы А и В	3,0%	0,3%	1,5%	2,5%
Ставка аренды* на существующие объекты, руб./кв. м/год, класс А	5 800	8 700	12 500	13 000
Ставка аренды* на строящиеся объекты, руб./кв. м/год, класс А	6 000	8 600	13 000	13 000
Ставка аренды* на BTS объекты, руб./кв. м/год, класс А	5 800	8 500	12 000	12 500

*Запрашиваемая средневзвешенная ставка аренды на сухие складские объекты без операционных расходов, НДС и коммунальных платежей.

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В,

тыс. кв. м



на BTS-объекты и собственные объекты приходится 16% (84 тыс. кв. м) и 6% (31 тыс. кв. м) соответственно. Сохраняется тенденция аналогичного периода прошлого года – значительную долю, а именно, 42% (179 тыс. кв. м) в объеме ввода спекулятивных объектов занимает активно развивающийся формат light industrial.

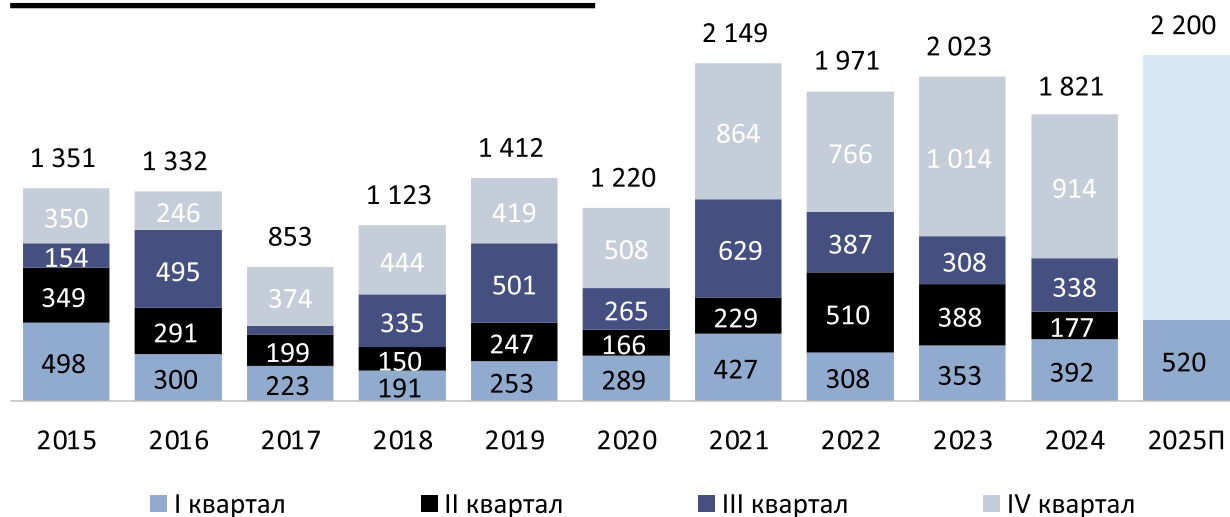
Объем проектов, начало строительства которых было анонсировано в 2024 году, является беспрецедентным. Совокупно на 2025 год заявлено к вводу более 4 млн кв. м спекулятивных, соб-

ственных и BTS-проектов. Однако ожидаемый дальнейший рост стоимости строительства, высокая стоимость заемного финансирования и сохраняющийся дефицит рабочей силы остаются ключевыми факторами, замедляющими темпы строительства и влияющими на перенос сроков ввода в эксплуатацию. В связи с чем прогнозируемый объем ввода в Московском регионе в 2025 году ожидается на уровне 2,2 млн кв. м.

По итогам I квартала доля вакантных площадей на рынке складской недвижимости

Московского региона составила 2,5%. Так, с начала года индикатор вырос на 1,0 п.п., а в абсолютных значениях – на 340 тыс. кв. м свободных складских площадей. Структура готового свободного предложения трансформируется: 60% приходится на блоки площадью более 10 тыс. кв. м, 32% – на блоки меньше 10 тыс. кв. м и 8% – на свободные площади в объектах формата light industrial. Высвобождение крупных вакантных блоков и увеличение числа опций субаренды от ключевых игроков рынка как результат оптимизации

Динамика ввода, классы А и В, тыс. кв. м





использования собственных складских площадей стали главными факторами роста доли вакантных площадей в Московском регионе.

Так, помимо этого, на рынке маркируются 304 тыс. кв.м в аренду и субаренду с более поздними датами доступа в существующих объектах. Общая площадь складских площадей, предлагаемых в ротацию, составляет 376 тыс. кв.м. Также в объектах, находящихся на этапе строительства, маркируются дополнительно

2,0 млн кв.м, заявленных к вводу до конца 2025 года.

По сравнению с IV кв. 2024 года совокупный объем маркируемого предложения на рынке увеличился на 24% за счет значительного увеличения готового предложения и объема площадей, маркируемых еще на этапе строительства. Таким образом, совокупный объем маркируемого предложения достиг 3,5 млн кв.м без учета BTS проектов, в 1,9 раза превысив индикатор аналогичного периода прошлого года.

С начала года зафиксирован технический рост средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды. Базовая ставка аренды на сухие существующие складские объекты класса А составила 13 000 рублей за кв.м в год. Основная причина корректировки индикатора – выход на рынок значительного объема нового вакантного предложения по высоким ставкам.

По единичным опциям со сроком экспозиции более 6 месяцев наблюдается точечное снижение запрашиваемых ставок, так же, как и по отдельным опциям, предлагаемым в субаренду. На рынке формируется разрыв между ставками подписания и запрашиваемыми условиями, отсутствовавший в последние 2 года.

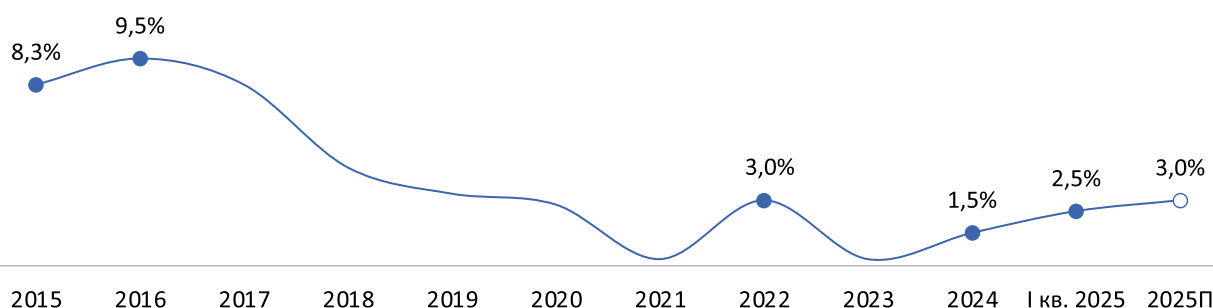
Ожидаемая стабилизация спроса и прогнозируемый дальнейший рост вакантного готового предложения могут способствовать снижению средневзвешенной ставки. Наиболее высокие дисконты будут наблюдаться в опциях с длительным сроком экспозиции, а разрыв между маркируемыми ставками и ставками подписания продолжит увеличиваться.

По итогам I квартала размер операционных расходов на новые объекты достиг отметки в 2 300 рублей за кв.м в год, что на 15% больше аналогичного показателя прошлого года. На объектах, ввод которых пришелся на период до 2021 года, уровень запрашиваемых операционных платежей составил 1 600 рублей за кв.м в год (+10% г/г).

Ключевыми факторами продолжающегося роста ставок операционных расходов остаются высокая стоимость строительства и увеличение затрат на рабочую силу.

В 2025 году рост индикаторов продолжится. По итогам года ожидается, что размер операционных расходов на объекты, введенные после 2021 года, составит 2 500 рублей за кв.м в год (+14% г/г), на объекты, введенные до 2021 года, – 1700 рублей за кв.м в год (+10% г/г).

Доля свободных площадей, классы А и В, %

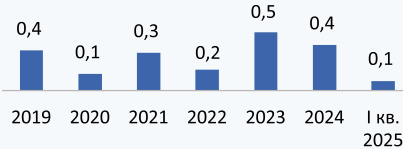


3,8 млн кв. м
Площади, занимаемые
логистическими операторами

→ **12%**
Доля от общего объема
предложения

0,1 млн кв. м
Объем спроса со стороны
логистических операторов
в I кв. 2025

+83% г/г



РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам I квартала 2025 года общий объем складских площадей, занимаемых логистическими операторами в Москве и МО, достиг 3,8 млн кв. м, что составляет 12% от общего объема всего складского предложения в регионе.

Несмотря на то, что по итогам квартала объем спроса со стороны логистических операторов оказался высоким и превысил индикатор аналогичного периода прошлого года на 85%, к концу 2025 года ожидается снижение объема сделок.

Запрашиваемая стоимость хранения европалет на I квартал 2025 года достигла 35 рублей за п.м. Согласно общей тенденции движения ставок аренды в Московском регионе и внешних факторов в виде сохраняющегося роста стоимости операционной деятельности и ожидаемой стабилизации спроса, стоимость тарифов логистических операторов останется на уровне 2024 года.

Прогнозируемая запрашиваемая стоимость хране-

ния европалет на конец 2025 года составит 35 рублей за п.м., стабилизация ситуации на рынке складской недвижимости коснется и логистических операторов.

СКЛАДЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам I квартала 2025 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области введено в эксплуатацию 28 тыс. кв. м складских площадей, что на 75% ниже уровня прошлого года. Показатель I квартала 2024 года стал одним из наиболее высоких за всю историю рынка за счет

завершения единичного крупного объекта совокупным объемом более 68 тыс. кв.м. Текущее значение соответствует среднегодовым темпам ввода в 2020–2023 гг. среди аналогичных периодов, однако изменение конъюнктуры рынка вынуждает многих девелоперов пересматривать планы.

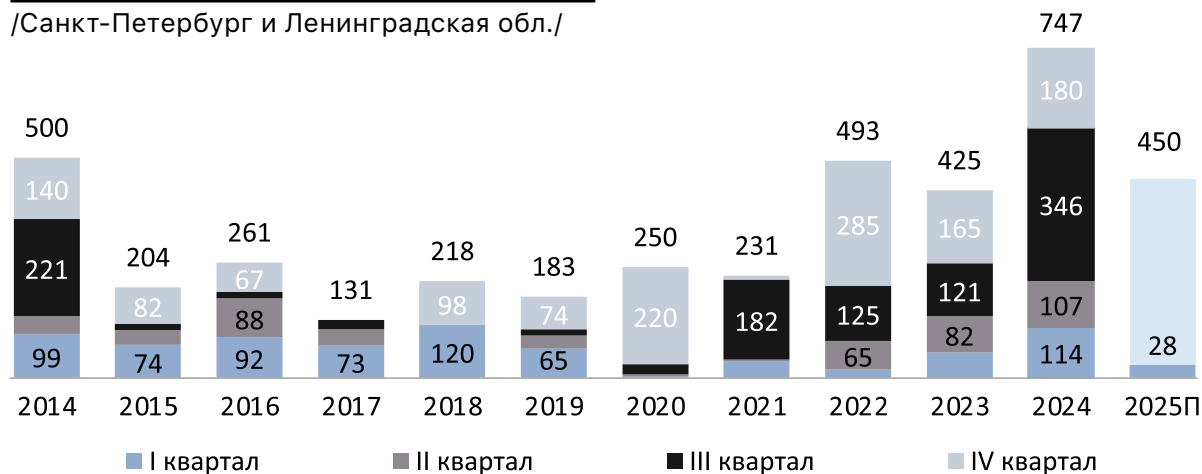
Единственными объектами, введенными с начала 2025 года, стали новые очереди Grando Зебра (25 тыс. кв. м) и Индустриального парка Ломоносовский (3 тыс. кв. м). Еще более 150 тыс. кв. м ожидалось к вводу в I квартале, однако сроки были перенесены. Ряд переносов сроков ввода наблюдается среди уже заcontractованных объектов, но основной объем задержек представлен в крупных спекулятивных проектах, спрос на которые значительно снизился за последние месяцы.

К концу года совокупно заявлено к вводу около 930 тыс. кв. м, однако на фоне сохраняющегося роста стоимости строительства и низкого спроса ожидается, что часть объектов может быть перенесена на 2026 год. В связи с этим прогнозируемый объ-



Динамика ввода, классы А и В, тыс. кв. м

/Санкт-Петербург и Ленинградская обл./



ем ввода в регионе в 2025 году составляет 450 тыс. кв. м.

По итогам I квартала был зафиксирован минимальный объем спроса за последние 5 лет, снижение год к году составило 75%. Ключевая причина снижения индикатора – значительное сокращение активности со стороны компаний онлайн-ритейла, которые выступали драйверами спроса в предыдущие годы.

Крупнейшей из реализованных стала сделка по аренде складского объекта «Виламет» маркетплейсом Wildberries (12,7 тыс. кв. м). При этом наблюдалась инвестиционная активность на рынке складской недвижимости. Так, в I квартале 2025 года был продан склад-

ской комплекс «Волхонское» (108 тыс. кв. м) логистической компании «Адмирал» в закрытый паевой инвестиционный фонд «РД 2» под управлением УК «ВИМ Сбережения» (ранее «Сбережение Плюс»). Комплекс был арендован в долгосрочную аренду маркетплейсом OZON.

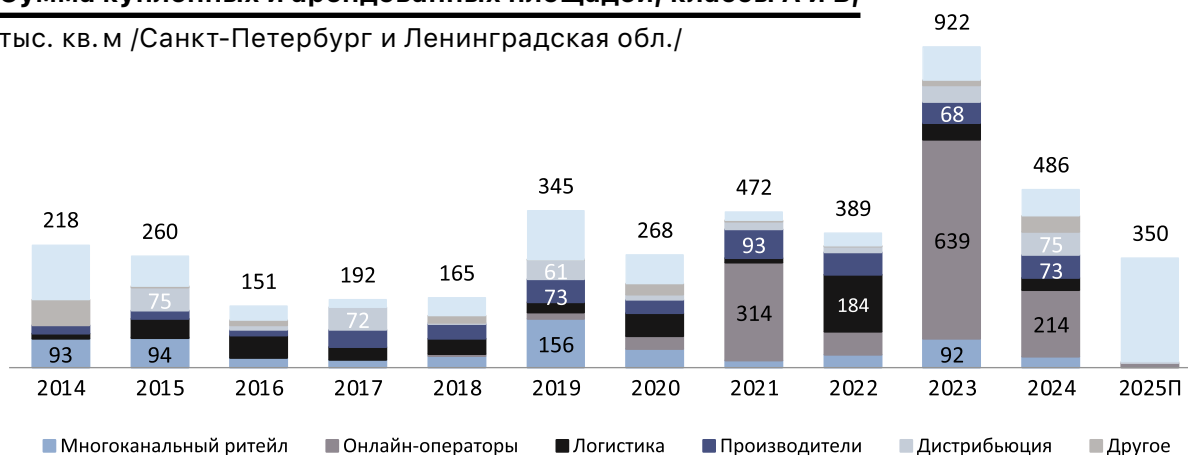
К концу года ожидается, что деловая активность в регионе останется пониженной и вернется к среднегодовым значениям периода 2019–2022 года. Так, спрос стабилизируется после пиковых показателей 2023–2024 года, в связи с этим прогнозируемая сумма купленных и арендованных площадей в 2025 году составляет 350 тыс. кв. м.

По итогам I квартала 2025 года базовая запрашиваемая ставка аренды на сухие существующие складские объекты класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составила 11 000 рублей за кв. м в год (–4% с начала года). Основные причины снижения индикатора – увеличение вакансии и периода экспозиции вакантных объектов. На фоне изменения конъюнктуры рынка и ограниченного спроса до конца года ожидается дальнейшее снижение до 10 500 рублей за кв. м в год.

На рынке также фиксируется разница между запрашиваемыми ставками и ставками подписания, что практически отсутствовало в по-

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В,

тыс. кв. м /Санкт-Петербург и Ленинградская обл./



следние 2 года. При текущей средневзвешенной ставке аренды в 11 000 руб. за кв. м год фактические ставки подписания на готовые и достраиваемые объекты могут быть ниже и по итогу I квартала находятся в районе 10 500 рублей за кв. м в год.

С точки зрения вакантности к концу 2024 года были отмечены первые устойчивые признаки роста доли свободных площадей. С начала 2025 года вакансии увеличилась до 3,2% (+1,7 п.п. с начала года) и приблизилась к показателю 2020 года. Это обусловлено появлением значительного объема доступных опций в объектах 2023–2024 года постройки, составляющих почти половину вакансии (46%). Кроме того, на фоне оптимизации используемых площадей арендаторами наблюдается увеличение опций в субаренду.



Подобный объем доступного предложения подтверждает, что рынок северной столицы находится в фазе замедления активности его участников. В связи с этим к концу года ожидается, что вакантность в регионе продемонстрирует рост до 4%.

СКЛАДЫ В ОСТАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ

По итогам I квартала 2025 года объем ввода в 7 ключевых региональных логистических хабах составил 238 тыс. кв. м, что на 37% ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост стоимости строительства и изменение конъюнктуры рынка повлияли на темпы строительства и ввода объектов в эксплуатацию. В структуре ввода преобладают собственные объекты, составившие 66% ввода (157 тыс. кв. м), на спекулятивные и BTS-объекты пришлось 22% (53 тыс. кв. м) и 18% (28 тыс. кв. м) соответственно. Крупнейшими новыми объектами стали 1-ая очередь Wildberries в Самаре (129 тыс. кв. м), новые очереди ИП «Перспектива» (29 тыс. кв. м) в Воронеже и 2-я очередь РЦ «Магнит Маркет» (28 тыс. кв. м) в Казани.

Деловая активность в ключевых регионах также стала замедляться. Так, сумма купленных и арендованных складских площадей составила 82 тыс. кв. м, снизившись на 50% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Пониженные объемы реализованных площадей связаны с резким снижением запросов со стороны онлайн-операторов, ранее выступавших драйверами спроса в регионах (-73% г/г). При этом зафиксировано

наращивание площадей со стороны многоканальных ретейлеров и логистов. Наибольшая деловая активность наблюдалась в Воронеже (31 тыс. кв. м), Ростове-на-Дону (25 тыс. кв. м) и Казани (20 тыс. кв. м).

В условиях замедления спроса ситуация с вакантностью в регионах различается. В Екатеринбурге и Новосибирске наблюдается увеличение доступного предложения при снижении ставок аренды с начала года до уровня 11 000–11 500 рублей за кв. м в год. В то время как в других регионах, где зафиксировано снижение вакантности, ставки аренды снизились до уровня 10 500 рублей за кв. м в год.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ХАБЫ

Рассмотрим ситуацию в региональных городах, где общий объем существующих складских площадей составляет менее 1 млн кв. м.

По итогам I квартала сумма купленных и арендованных складских площадей в них составила 87 тыс. кв. м, или -80% г/г, что является одним из минимальных показателей за аналогичные периоды последних 5 лет.

Как и в ключевых региональных логистических хабах, существенное снижение объемов реализованного спроса объясняется низкой активностью онлайн-операторов, которые с начала года практически ее не проявляли (-99% г/г). Тем не менее, спрос в регионах не пропал полностью и преимущественно был реализован многоканальными ретейлерами и дистрибьюторами. ///

Автор: Юлиана Хронюк, директор по развитию Light Industrial IBC Global

Почему именно сейчас выгодно инвестировать в light industrial вне Москвы?

Сегодня владельцы компаний и инвесторы выбирают склады формата light industrial в регионах, потому что это реальная возможность быстро заработать: окупаемость – 4–7 лет против 9–11 у классических BigBox, а заполнение арендаторами достигает 80% на этапе запуска объекта.



Юлиана Хронюк

СПЕЦИФИКА ФОРМАТА

Склады формата light industrial стремительно завоевывают регионы России благодаря возможностям, которые классические склады дать не могут. Такие объекты можно построить практически на любом земельном участке в городе, подойдет даже «неликвид»,

при этом возможен редевелопмент площадей в городской черте. Они в 1,5–2 раза дешевле BigBox в полях, у них высокая заполняемость (до 80% площадей арендуются еще до завершения работ), короткий цикл строительства (в среднем – 8 месяцев), бизнес экономит на логистике и привлечении персонала (не менее 30%), а девелопер – быстрее получает «живой» денежный поток.

Light industrial – это гибкие объекты площадью от 300 до 5000 кв. м, которые сочетают складское, производственное и офисное функциональное назначение, способны быстро адаптироваться под нужды малого и среднего бизнеса, производственных компаний, сетевого ретейла и e-commerce. Этот формат отвечает запросу на компактные (от 300 кв. м), хорошо расположенные

и современные помещения, что особенно актуально в городах, где классические крупные комплексы BigBox труднодоступны либо нерентабельны.

КЛЮЧЕВЫЕ ДРАЙВЕРЫ СПРОСА

Главными драйверами развития складской недвижимости в регионах в 2023–2024 годах стали стремительный рост электронной коммерции и экспансия маркетплейсов Wildberries, Ozon, «Яндекс Маркет» и др. За последние пять лет объем онлайн-торговли в России увеличился почти в четыре раза – с 1,7 трлн рублей до почти 12,5 трлн рублей (на 2024 год данные компании «Яков и Партнеры»), и именно маркетплейсы чаще всего первыми арендуют или строят складские комплексы в новых регионах.

На втором месте по структуре спроса – ма-



лое и среднее производство, ремесленные компании, сервисные центры, которым необходимы пространства для небольших производственных циклов, хранения сырья или готовой продукции, при этом важно быстрое и выгодное размещение в городской черте или пригороде. Такие LI-склады уже реализованы в Екатеринбурге (модульные технопарки и индустриальные парки), Нижнем Новгороде, Краснодаре и Челябинске, где, несмотря на значимый дефицит BigBox, бизнес получает возможность работать эффективно, не конкурируя с крупными игроками за место в больших складах.

ОСОБЕННОСТИ И ПЛЮСЫ ФОРМАТА

Главное преимущество LI в регионах – возможность взять небольшой блок индустриальной недвижимости за относительно небольшую стоимость, гибкость и быстрая адаптация под потребности бизнеса. Владельцы или арендаторы могут организовать производство (например, пищевое, мебельное), склад, офис, шоурум или пункт вы-

дачи заказов на одном объекте, экономя на логистике и временных затратах. За счет инновационной конструкции (быстровозводимость, современное инженерное оснащение, упрощение разрешительной документации) такие здания отлично подходят для запуска новых проектов и масштабирования работающих компаний.

**Сроки
окупаемости
современных
LI-складов
в регионах
к 2024 году
сократились
до 4–7 лет**

Важно, что LI часто строят в черте города или в локациях с развитой транспортной сетью. Это дает синергетический эффект для городской среды – они становятся интегрированной частью городской экономики, соз-

давая рабочие места, улучшая логистику последней мили и поддерживая развитие сервисных компаний.

РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ И УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ

В Челябинске дефицит современных складов – около 320 тыс. кв.м, что создает острую конкуренцию за площади среди малого и среднего бизнеса. В ответ девелоперы запускают модульные LI-комплексы в черте города: гибкая нарезка помещений удобна как для небольших производств, так и для e-commerce, а федеральные сети получают возможность быстро масштабировать присутствие в регионе. В таких проектах площади раскупаются на этапе строительства, что доказывает высокий спрос и бизнес-значимость формата.

В Тюмени редевелопмент старых зданий под LI в городской черте позволяет эффективно использовать ресурсы: проект комплекса «Краб» на 2,3 тыс. кв.м реализован за 87 млн руб., в то время как BigBox на 15 тыс. кв.м требует инвестиций минимум от 675 млн руб. Порядка 80% площадей LI-комплекса сданы до ввода – это говорит о востребованности у разных категорий арендаторов (от ремесленников до маркетплейсов) и быстрой окупаемости. Такой подход снижает издержки бизнеса на логистику и ускоряет запуск новых направлений.

В Уфе Индустриальный парк «Башторг» с LI-форматом (10 тыс. кв.м, городская черта) обеспечивает оптимальное сочетание: готовая инфраструктура, быстрый запуск, миними-

зация капитальных затрат для девелопера. Компактные площади гибко делятся между производствами, сервисами и складами последней мили, поэтому риск простоев минимален, а инвестиционный цикл сокращается. Формат востребован у малого бизнеса и e-commerce как удобная альтернатива большим складам на окраинах.

LI позволяют быстро запускать бизнес и создавать новые точки роста практически в любом регионе, и формат полностью соответствует логике рынка.

ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ

Основная проблема для развития LI в регионах связана с поиском подходящих земельных участков, необходимостью подключения к инженерным сетям и высокой стоимостью строительства – особенно в Сибири и на Дальнем Востоке. Часто новые районы нуждаются в обновлении электро- и водоснабжения; в Якутске и Иркутске, например, высок процент износа сетей и сложная энергетическая ситуация. Кроме того, высокие процентные ставки и стоимость строительства замедляют темпы вво-

да новых объектов, девелоперы предпочитают работать «под заказчика» (BTS), что ограничивает массовое предложение на рынке.

ОКУПАЕМОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Сроки окупаемости современных LI-складов в регионах к 2024 году сократились до 4–7 лет, что делает сегмент привлекательным для частных и институциональных инвесторов. По оценке консультантов, дополнительная доходность LI-объекта по сравнению с BigBox составляет 2–3% годовых благодаря высокой востребованности и низкой доле вакансий. Многие частные инвесторы входят в проекты через паевые фонды или совместные инвестиции, снижая порог входа и увеличивая ликвидность.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ И БИЗНЕСА

Объекты light industrial становятся стратегическим инструментом развития региональной логистики и промышленности в России. Их гибкость, быстрая окупаемость, возможность интеграции с городской инфра-

структурой и высокий уровень автоматизации позволяют решать задачи бизнеса «на месте» и поддерживать конкурентоспособность в новых экономических условиях. Дальнейший рост сектора будет определяться скоростью технологической адаптации, доступностью инфраструктуры и поддержкой инноваций в логистике регионов.

Рекомендация для региональных властей и девелоперов – активнее развивать инфраструктурные проекты, стимулировать формирование современных складских хабов, внедрять правила «гибкого землепользования» и создавать условия для технологического апгрейда логистических цепочек.

Формат light industrial становится неотъемлемой частью городской и региональной экономики. Для девелопера – это конкурентоспособный, быстроокупаемый актив. Для бизнеса – стартовая площадка для роста, логистической гибкости и сокращения издержек. Именно поэтому региональный рынок Light Industrial – точка притяжения новых инвестиций и рабочий инструмент развития бизнеса в ближайшем будущем. **///**



16+ Реклама

05 ИЮНЯ

MIR

YEAR RESULTS
CONFERENCE



ведущие эксперты рынка коммерческой
недвижимости соберутся, чтобы подвести
итоги первого полугодия 2025 года

ПАРТНЕРЫ



ПАРТНЕРЫ

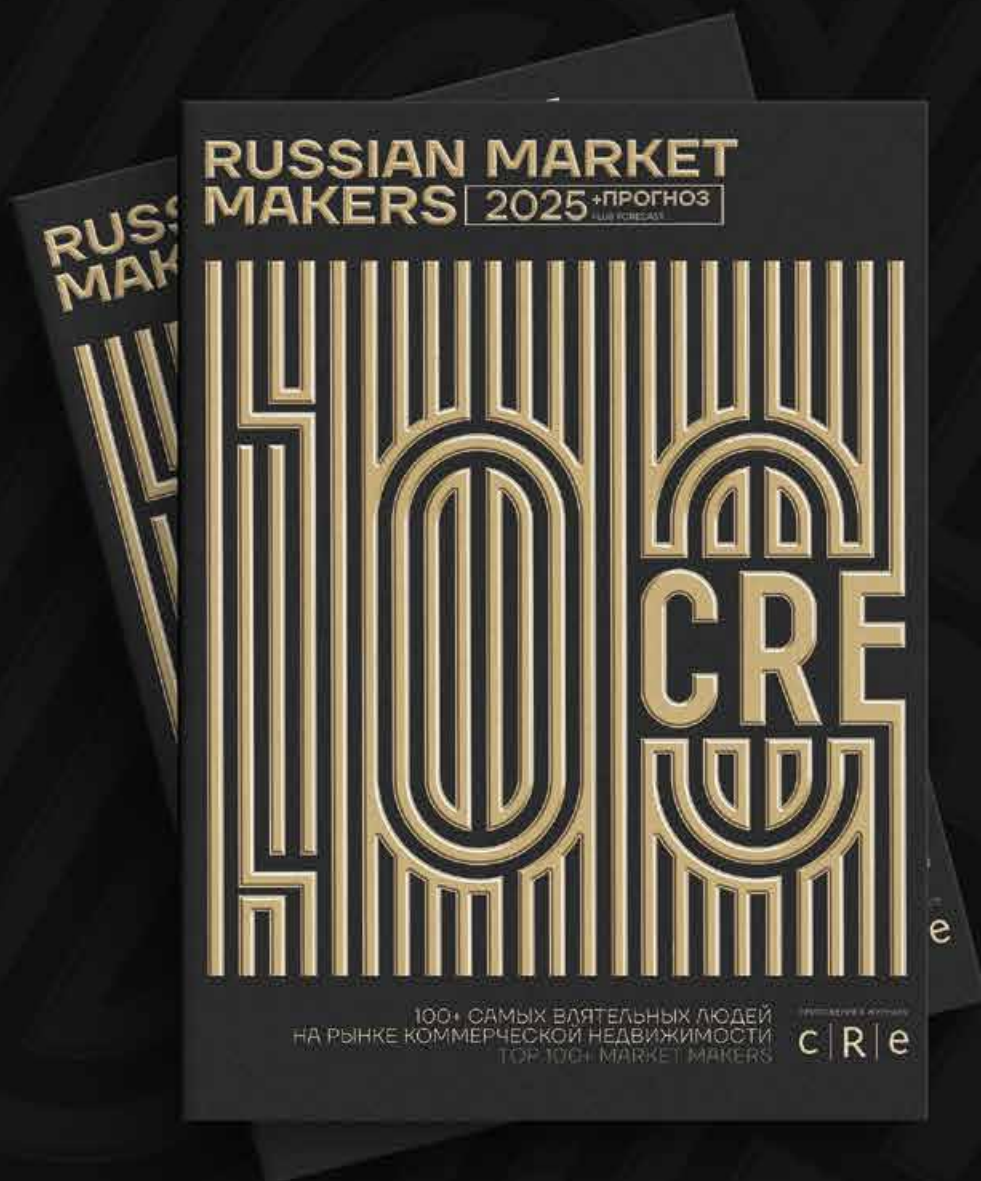


ОРГАНИЗАТОР



Для приобретения издания
свяжитесь с нами по телефону:
+7 (499) 490-04-79

100



16+ Реклама

УЖЕ В РАСПРОСТРАНЕНИИ

ТОП 100+ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НА РЫНКЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ