

312,6 тыс. м²
объём ввода

3,3%
уровень вакансии

420,6 тыс. м²
объём сделок



Рынок складской и промышленной недвижимости

knightfrank.com/research

Санкт-Петербург
Итоги 2020 года



5

КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ

Московский ритейлер «Утконос» вышел на рынок Петербурга, открыв фулфилмент-центр на Кубинской улице.

Компания «Лента» открыла новый распределительный центр на территории ИП «Ориентир М-10» площадью более 61 тыс. м² – это крупнейший склад для собственных нужд, введенный в Санкт-Петербурге.

Компания PLT (Professional Logistics Technologies) Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), совместно с арабской Mubadala Investment приобрели логопарк «Троицкий» класса А общей площадью 100 тыс. м².

Производственно-логистический комплекс «RAUM Бугры» получил статус промышленного парка.

Ритейлер электроники и бытовой техники «Ситилинк» через торги приобрел бывшее здание «Юлмарт» на Пулковском шоссе общей площадью 22,5 тыс. м².

Основные показатели. Динамика*

	Класс А	Класс В
Суммарная арендопригодная площадь качественных складских комплексов, тыс. м ²	4 030 ▲	
в том числе, тыс. м ²	2 657	1 373
Суммарная площадь качественных складских комплексов, сдаваемых в аренду, тыс. м ²	2 484 ▲	
Введено в 2020 г., тыс. м ²	312,6 ▲	
Суммарная площадь вакантных площадей, тыс. м ²	133 ▲	
в том числе, тыс. м ²	94	39
Доля свободных помещений, %	3,5 ▲	2,9 ▼
Чистое поглощение качественных складских площадей, тыс. м ²	306,7 ▲	
Объем сделок, тыс. м ²	420,6 ▲	
сделки по аренде и покупке в готовых объектах, м ²	310,7	
сделки по строительству новых объектов, м ²	109,9	
Запрашиваемые арендные ставки, руб./м ² /мес. (включая НДС и операционные расходы)**	500-580	430-550
Средневзвешенная арендная ставка, руб./м ² /год (не включая НДС и операционные расходы)**	4 330	3 330

* В сравнении с итогами 2019 г.

** Здесь и далее запрашиваемые ставки аренды представлены на стандартный сухой склад

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021



Илья Князев

Руководитель отдела промышленной, складской недвижимости, земли Knight Frank St Petersburg

В 2020 г. развитие рынка складской недвижимости показало невероятные результаты, все участники рынка убедились в устойчивом развитии данного сегмента. Сохранение низкой вакансии, которую мы наблюдаем всю вторую половину года, стимулирует развитие большого количества нового спекулятивного девелопмента. Но основным стоп-фактором оказалось увеличение стоимости строительных материалов, в то время как ставки стабилизировались на уровне 550-560 руб./м²/мес. В связи с этим основной объем строительства на рынке происходит по схеме built-to-suit на аренду или продажу. В 2021 г. мы ожидаем сохранения высокого объема сделок, и лидерами спроса по-прежнему останутся ритейл и e-commerce.

Предложение

На фоне стабильно высокого спроса на качественные складские объекты сохраняется устойчивая положительная динамика нового строительства складской недвижимости. По итогам 2020 г. на рынке Петербурга было введено в эксплуатацию 312,6 тыс. м² складских комплексов классов А и В, что на 70% выше аналогичного показателя в 2019 г. Годовые показатели ввода превышают прогнозные значения середины 2020 г. в 2 раза, что подтверждает высокую активность девелоперов, которые продолжают наращивать объёмы складских комплексов и видят необходимость в выводе на рынок новых качественных площадей.

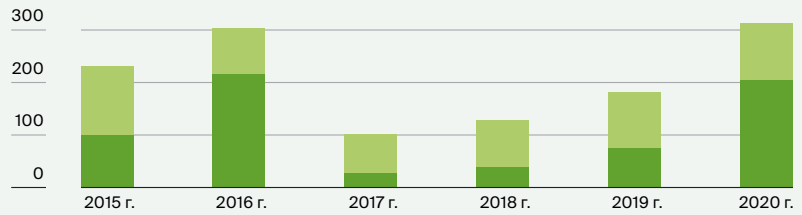
Спекулятивное предложение пополнилось 7 складскими комплексами суммарной арендопригодной площадью 167,8 тыс. м², это на 63% выше показателя 2019 г. Среди них «Марвел-Логистика» общей площадью 61,8 тыс. м², построенный на территории «PNK Парк Софийская КАД»; «Осиновая Роща» – 57,1 тыс. м²; производственно-складской корпус на территории индустриального парка RAUM – 14,5 тыс. м² и др.

Таким образом, суммарная арендопригодная площадь качественных складских комплексов преодолела отметку в 4,0 млн м², при этом на долю спекулятивного

Динамика ввода объектов по типу склада

тыс. м²

■ Ввод спекулятивных объектов
■ Ввод объектов built-to-suit и для собственных нужд



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

рынка пришлось 62% складских площадей. В 2020 г. девелоперы предпочли строительство объектов по наиболее экономически безопасному методу – под конкретного заказчика либо имея подписанное соглашение с якорным арендатором. На формат строительства built-to-suit пришлось 64% введенных объектов, или 201,5 тыс. м², это максимальный показатель подобного формата за всю историю исследования рынка. За 2020 г. крупнейшим комплексом, построенным по такой схеме и предназначенным для собственных нужд, является распределительный центр «Лента» площадью более 61,0 тыс. м².

Вместе с тем дефицит качественного складского предложения на рынке стимулировал девелоперов к реализации объектов спекулятивного предложения, некоторые выводили проекты даже без имеющегося якор-

ного арендатора. Таким образом, по итогам 2020 г. количество свободного предложения увеличилось на 41% в сравнении с итогом 2019 г. и достигло 133,2 тыс. м² складских площадей. Наибольшая доля предложения в размере 70% – это складские площади класса А.

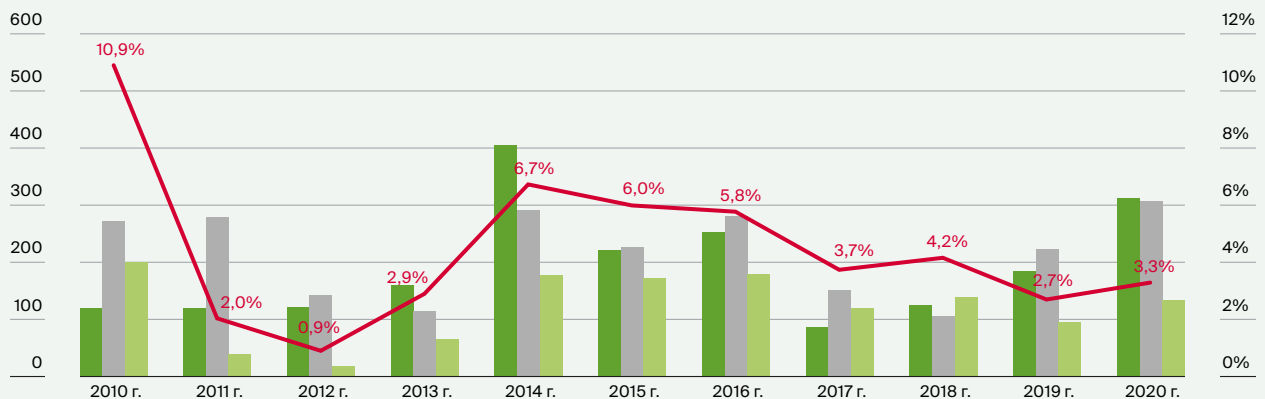
По сравнению с показателем 2019 г. суммарная доля вакантных площадей увеличилась незначительно – на 0,6 п. п., преимущественно за счёт пополнения рынка новыми объектами в классе А, в связи с чем доля свободных помещений в данном классе составила 3,5%, увеличившись на 1,0 п. п. В классе В доля вакантного предложения уменьшилась на 0,1 п. п., составив по итогам 2020 г. 2,9%.

За 2020 г. объём чистого поглощения достиг рекордного значения – 306,7 тыс. м², превысив максимальный результат 2014 г. (292,2 тыс. м²) на 5%.

Динамика основных показателей рынка качественных складских площадей

тыс. м²

■ Объём ввода ■ Объём чистого поглощения ■ Объём свободных площадей — Доля свободных площадей, %



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Крупнейшие складские объекты, введенные в эксплуатацию в 2020 г.

Назначение объекта	Название объекта	Адрес	Класс объекта	Площадь, тыс. м ²
Спекулятивный склад	Marvel	Софийская ул., д. 96/2	A	61,9
Для собственных нужд	Лента	ИП М10 Тельмана	A	61,7
Спекулятивный склад	Осиновая роща	Подгорная ул., д. 61	A	57,2
Для собственных нужд / Спекулятивный склад	PNK Парк Шушары-3 (Вкусвилл)	Московское ш., д. 145	A	53,8
Для собственных нужд	Nokian Tyres	г. Всеволожск, Автомобильная ул., 14	A	16,9
Спекулятивный склад	RAUM	Бугровская ул., д. 2	A	14,5

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Спрос

Общий объём сделок на рынке складской недвижимости по итогам 2020 г. сопоставим с рекордными показателями спроса за 2019 г. – 420,6 тыс. м² и 437,2 тыс. м² соответственно.

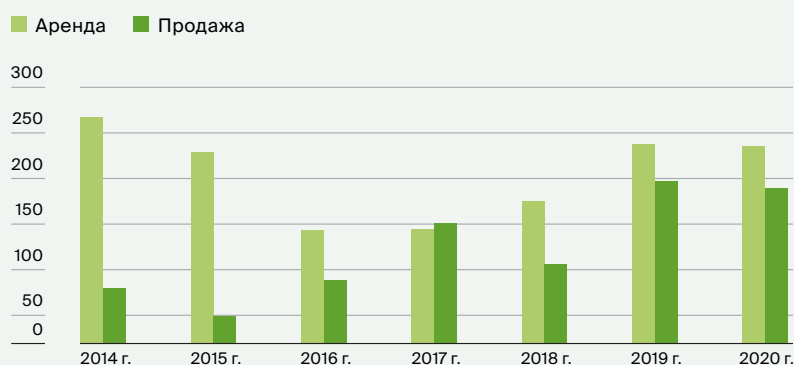
На 46% увеличилось количество сделок по аренде и продаже готовых объектов, при этом количество сделок формата built-to-suit сократилось почти вдвое (109,9 тыс. м²). Крупнейшей сделкой, реализованной по этой схеме, стала аренда площадей логистическим оператором «Эксклюзив» в индустриальном парке «РУСИЧ-Шушары» – 37,0 тыс. м².

Наибольший объём сделок пришелся на южное направление – 80% площадей (включая сделки на юго-востоке и юго-западе), или 338,0 тыс. м². Крупнейшей сделкой стала продажа логопарка «Троицкий».

Как и в предыдущие несколько лет, традиционно в сделках аренды преобладают компании розничной торговли – их доля по итогам 2020 г. составила 48%, незначительно сократившись в объёме на 2% (110,7 тыс. м² в 2020 г. против 112,8 тыс. м² за 2019 г.). Объём сделок логистических компаний удвоился и достиг 25%, однако сделки с участием производственных компаний сократились более чем в 2 раза – их доля составила 14%.

По данным, поступившим в компанию Knight Frank в 2020 г., основной спрос на аренду или покупку существующих складских площадей в Санкт-Петербурге формируют действующие на рынке компании.

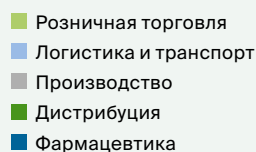
Динамика распределения сделок по типу (аренда и продажа)* тыс. м²



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

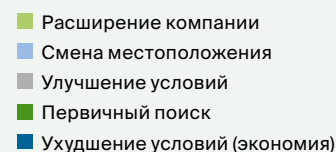
* включая сделки формата built-to-suit

Распределение сделок аренды по профилю арендатора в 2020 г.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Распределение по причине поиска помещения



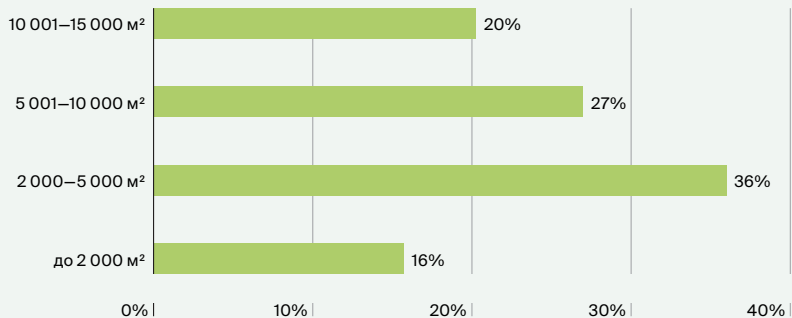
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Результаты опроса показали, что преобладающая доля компаний заинтересованы в расширении своего бизнеса (45%); кроме того, указывались причины смены местоположения и улучшения существующих условий (23% и 18% соответственно).

88% компаний рассматривали для себя сухой и отапливаемый склад, остальные были заинтересованы в холодильных или морозильных комплексах. Наиболее запрашиваемый диапазон площади склада составил 2 000–5 000 м². При этом подавляющее большинство запросов связано с арендой уже готовых складских площадей (80%), что говорит о дисбалансе между рынком и запросами клиентов.

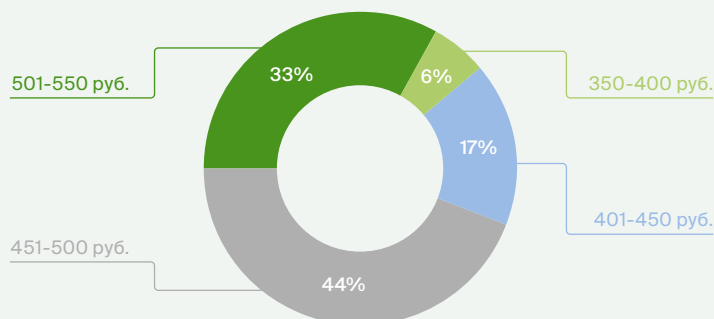
Важно отметить, что 44% компаний ориентированы на диапазон ставок аренды 451–500 руб. за 1 м²/мес., включая НДС и операционные расходы. При этом значительную долю (33%) составляет диапазон 501–550 руб. за 1 м²/мес., включая НДС и операционные расходы, что говорит о том, что потенциальные клиенты готовы к высоким ставкам при условии выгодной локации и подходящих параметров склада.

Распределение по площади помещений



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Распределение по диапазонам ставок аренды, которые компании готовы платить за 1 м²/мес.*



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

* включая НДС и операционные расходы

Крупнейшие сделки аренды, заключенные в 2020 г.

Компания	Площадь, тыс. м ²	Объект	Класс объекта	Тип сделки
Ozon*	29,0	Марвел-Логистика	A	Аренда
Петропрофиль Плюс*	12,0	ПАКТУМ Холдинг	B	Аренда
Игристые вина	10,0	Nordway	A	Аренда
Сервис Логистика	10,0	Redmond	A	Аренда
Утконос*	9,4	Интертерминал	B	Аренда

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

* Сделки при участии Knight Frank

Сделки формата built-to-suit, заключенные в 2020 г.

Компания	Площадь, тыс. м ²	Объект	Класс объекта	Тип сделки
Эксклюзив	37,0	РУСИЧ-Шушары	A	Аренда
Fix Price*	35,4	РНК Парк Софийская 2	A	Продажа
СДЭК*	18,0	РНК Парк Софийская КАД	A	Продажа
Фрутбук	10,0	ОРЦ Фуд Маркет	A	Аренда
FIT-Instrument*	6,0	РНК Парк Софийская КАД	A	Продажа
Hoffmann	3,5	Мебельный Технопарк	A	Аренда

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

* Сделки при участии Knight Frank

Коммерческие условия

Последние несколько лет наблюдается тенденция постепенного увеличения ставок аренды в качественных складских комплексах, в первую очередь это было связано с дефицитом качественного предложения на рынке. По итогам 2020 г. средневзвешенная ставка на сухой склад увеличилась на 4% и составила 524 руб./м²/мес. (с учетом НДС и операционных расходов).

Наибольший вклад в увеличение средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки внесли складские комплексы класса А, где отмечается годовое увеличение показателя на 4% – до 565 руб./м²/мес., включая НДС и операционные расходы.

Такая динамика была обусловлена появлением качественных площадей в популярных локациях. Диапазон заявленных ставок в классе А составил 500–580 руб./м²/мес., включая НДС и операционные расходы.

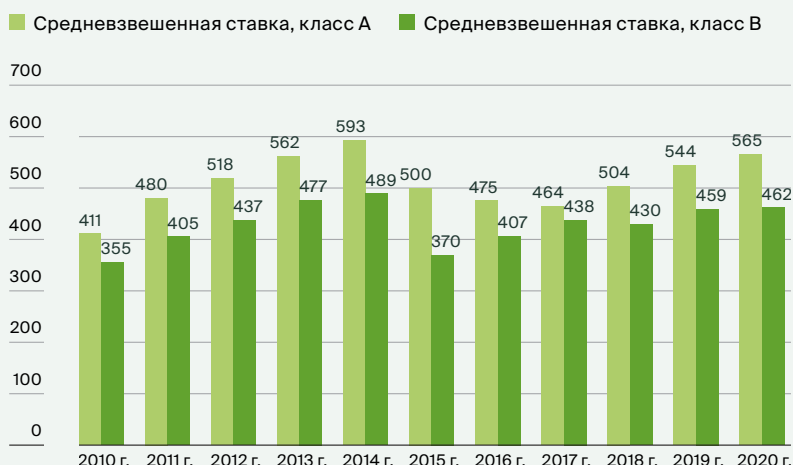
Средневзвешенная запрашиваемая ставка на стандартный сухой склад в классе В составила 462 руб./м²/мес. (включая НДС и операционные расходы). Показатель увеличился на 0,7% по сравнению с итогами 2019 г. за счёт пополнения рынка небольшими складскими блоками в черте города со ставками предложения на 15–20% выше среднерыночных для данного класса. Вследствие этого диапазон запрашиваемых ставок в классе В составил 430–550 руб./м²/мес. (включая НДС и операционные расходы).

Если рассматривать пообъектную динамику, то необходимо отметить, что за 2020 г. запрашиваемые ставки в классе А увеличилась на 4%, в классе В не изменились и остались на уровне конца 2019 г.

Прогноз

Совокупный объём складских площадей, находящихся в стадии строительства и планируемых к вводу в эксплуатацию в 2021 г., а также с учетом объектов, ввод которых был перенесен, составит около 300 тыс. м², что соответствует значе-

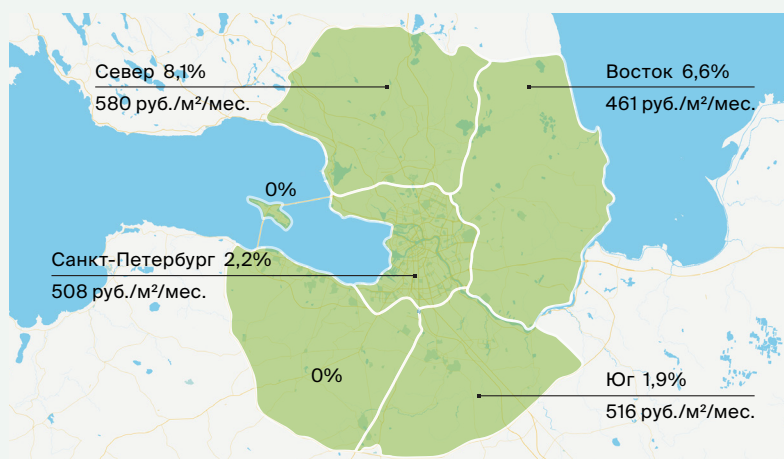
Динамика средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды руб./м²/мес.*



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

* включая НДС и операционные расходы

Доля вакантного предложения и средневзвешенные ставки аренды по направлениям, класс А и В



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

нием нового строительства за 2020 г. Однако существует вероятность, что для минимизации рисков некоторые девелоперы завершат строительство объектов, имея подписанное соглашение с якорным арендатором. В связи с этим сроки сдачи некоторых комплексов могут быть перенесены. Однако доля проектов, реализуемых и находящихся в высокой стадии готовности, составляет около 70% от запланированного ввода.

При этом для аренды предназначено около половины данных площадей. В связи с возросшим интересом арендаторов и девелоперов на складском рынке показатели спроса в

2021 г. сохранятся на стабильно высоком уровне, однако могут оказаться ниже 2020 г. на 20–25% и составить около 300–340 тыс. м² по итогам года. При этом прогнозируется снижение доли вакантного предложения на 0,5–1,0 п. п. по итогам 2021 г. и незначительное увеличение арендных ставок на качественные складские помещения.

В течение 2021 г. возможны колебания средневзвешенных ставок в зависимости от появления на рынке нового предложения, в том числе этому будет способствовать и ввод новых складских комплексов с вакантными площадями.

ДЕПАРТАМЕНТ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- ◆ 1 185 000 м² - объем сделок, реализованных в 2020 году.
Мы консультировали каждую 2-ю сделку на рынке
- ◆ 585 000 м² - объем сделок, реализованных в 2019 году.
Мы консультировали каждую 3-ю сделку на рынке
- ◆ 16 человек в отделе со средним опытом работы на рынке 10 лет
- ◆ Охват складского рынка во всех регионах России

Услуги

Представление интересов арендаторов и покупателей:

- подбор объектов для покупателей и арендаторов
- сдача помещений в субаренду
- продление, реструктуризация договоров аренды
- пересогласование коммерческих условий аренды
- коммерческие переговоры
- структурирование сделок

Представление интересов собственников, девелоперов, арендодателей и подрядчиков:

- анализ рынка, стратегический консалтинг проекта
- консультация по выбору местоположения, анализ наилучшего использования, концепция проекта, исследование рынка
- сдача в аренду или продажа проекта в установленные сроки
- консультационная поддержка в процессе переговоров
- маркетинговые услуги по представлению объекта на рынке
- расчет финансовых показателей проекта



Константин Фомиченко

Директор департамента индустриальной, складской недвижимости, земли
Россия и СНГ
konstantin.fomichenko@ru.knightfrank.com



Илья Князев

Руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости, земли
Санкт-Петербург
Ilya.knyazev@ru.knightfrank.com

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

+7 (812) 363 22 22

spb@ru.knightfrank.com



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



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Исследования

- Исследование рынка жилой и коммерческой недвижимости
- Исследование состояния рынка и основных показателей
- Прогноз развития рынка на 3–5 лет
- Оценка спроса и предложения на рынке
- Анализ конкурентного окружения
- Ценовой анализ
- Оценка инвестиционной привлекательности

Консалтинг

- Разработка концепции развития проекта
- Анализ рыночной целесообразности проекта
- Анализ наиболее эффективного использования
- Бизнес-план и инвестиционный меморандум
- Выбор архитектурного бюро и сопровождение проекта

Оценка недвижимости

- Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости и бизнеса
- Стандарты: RICS, IVS, Федеральные стандарты оценки (ФЗ-135 и ФСО)
- Цели оценки:
 - привлечение финансирования и кредитования
 - составление финансовой отчетности по МСФО
 - принятие управленческих решений
 - совершение сделок купли-продажи
 - привлечение инвесторов
 - определение рыночных арендных ставок

Строительный аудит

- Инженерно-техническая экспертиза в рамках Due Diligence
- Экспертиза исполнительно-технической документации
- Финансово-технический надзор за проектом
- Аудит исходно-разрешительной и проектно-сметной документации
- Экспертиза проектов для целей финансирования
- Экспертизу земельных участков для целей девелопмента/развития
- Расчет стоимости и сроков реализации проектов
- Оценка фактически выполненных объемов работ
- Оценка стоимости завершения строительства
- Контроль целевого расходования средств инвестора



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com



Игорь Кокорев

Руководитель отдела консалтинга
igor.kokorev@ru.knightfrank.com



Светлана Шалаева

Руководитель отдела оценки
svetlana.shalaeva@ru.knightfrank.com



Станислав Алексеенко

Руководитель отдела строительного аудита и управления проектами
stanislav.alexeenko@ru.knightfrank.com

+7 812 363 2222



Knight Frank LLP 2021 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.