

Umbrella
Consulting
Group

Рынок Light Industrial

Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор рынка Light Industrial.
Новые и действующие проекты, предложение,
спрос и коммерческие условия.

www.umcon.ru

Август 2026

Содержание и статус данных

Ключевые выводы августа	3
Москва и Московская область	5
Санкт-Петербург и Ленинградская область	10
Критерии оценки объектов	14
Выводы августа 2026	15
О компании	16
Методология и информационная база	17

В отчете приведены консолидированные обработанные данные по рынку Light Industrial Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Отображены основные показатели предложения, коммерческих условий и эффективности объектов малого производственно-складского формата:

- *Light Industrial — формат компактной индустриальной недвижимости, объединяющий производственные, складские и административно-офисные функции в одном объекте или комплексе.*
- *Объем предложения — совокупная площадь готовых и доступных на рынке объектов и блоков соответствующего формата.*
- *Вакансия — объем или доля готовых свободных площадей, доступных для аренды или приобретения.*
- *Поглощение — объем площадей, реализованных или переданных пользователям за анализируемый период посредством аренды или продажи.*
- *Арендная ставка — запрашиваемая стоимость аренды площади, выраженная преимущественно в руб./м²/год.*
- *OPEX — эксплуатационные расходы на содержание и обслуживание объекта, учитываемые отдельно от базовой арендной ставки.*
- *Премия малого блока — относительное увеличение стоимости 1 м² при уменьшении площади приобретаемого или арендуемого блока.*
- *Доходность после OPEX — расчетная доходность объекта с учетом эксплуатационных расходов.*

Источники сбора данных: открытые рыночные и статистические данные, аналитические материалы участников рынка и профильных консультантов, публичные данные девелоперов и собственников, коммерческие предложения по продаже и аренде объектов, отраслевые публикации и официальная информация органов власти. Данные приведены к единому формату и отражают состояние рынка в августе 2026 года; прогнозные показатели и потенциальный ввод учитываются отдельно от фактического месячного среза.

В рамках изысканий объекты Light Industrial анализировались по следующим параметрам:

- *локация и транспортная доступность;*
- *площадь и конфигурация блока;*
- *стоимость продажи и арендная ставка;*
- *эксплуатационные расходы;*
- *объем предложения и свободных площадей;*
- *скорость поглощения и срок экспозиции;*
- *инженерная готовность и технические характеристики;*
- *возможность совмещения производственной, складской и офисной функций;*
- *коммерческие условия и экономика эксплуатации;*
- *качество управления и соответствие нормативным требованиям.*

Площади приведены в м² и тыс. м², стоимостные показатели — в российских рублях (RUB), арендные ставки и эксплуатационные расходы — преимущественно в руб./м²/год. Информация об объектах и аналитические материалы представлены на www.umcon.ru

В августе предложение росло быстрее спроса

144 тыс. м² предложение СПб и ЛО

37% доля одноэтажных площадей в аренду, Москва и МО

–5% изменение запрашиваемой ставки г/г, Москва и МО

Главный вывод

Новые проекты расширяют выбор пользователя, но выход предложения уже требует контроля поглощения, вакансии и реальной инженерной готовности. В Петербурге ключевым преимуществом остается городская локация и доступность персонала. В Московском регионе усиливается ценовая конкуренция между готовыми блоками.

Рыночный сигнал

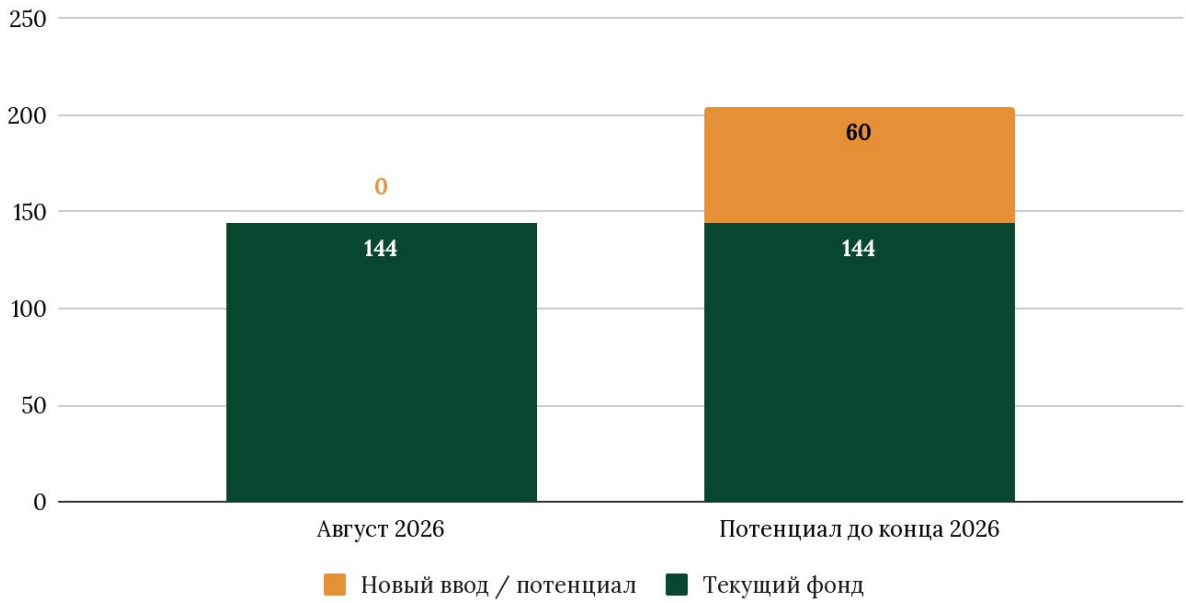
Рост предложения постепенно меняет баланс в пользу пользователя. В Москве усиливается конкуренция между готовыми блоками и давление на запрашиваемые ставки, тогда как в Санкт-Петербурге рынок продолжает расширяться за счет новых проектов и внутригородских площадок.

Ключевой риск

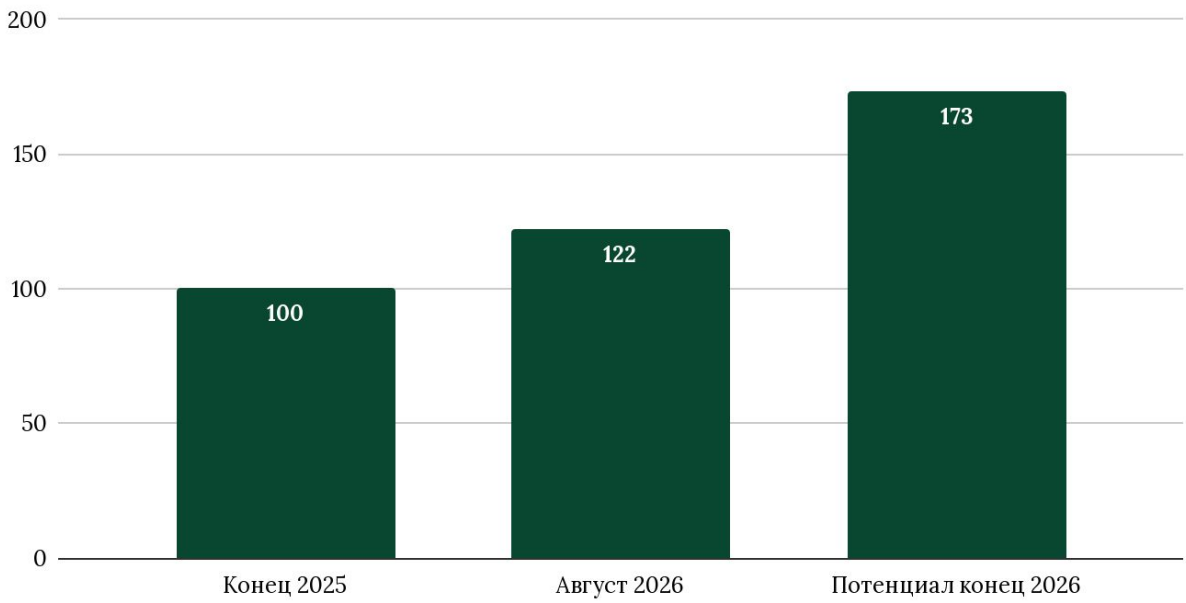
При дальнейшем вводе главным показателем становится не объем заявленного предложения, а способность рынка его поглощать без существенного роста вакансии и сроков экспозиции.

Срез августа: разные стадии развития рынков

СПб: фонд и потенциал ввода



СПб: индекс масштаба рынка



Москва и Московская область



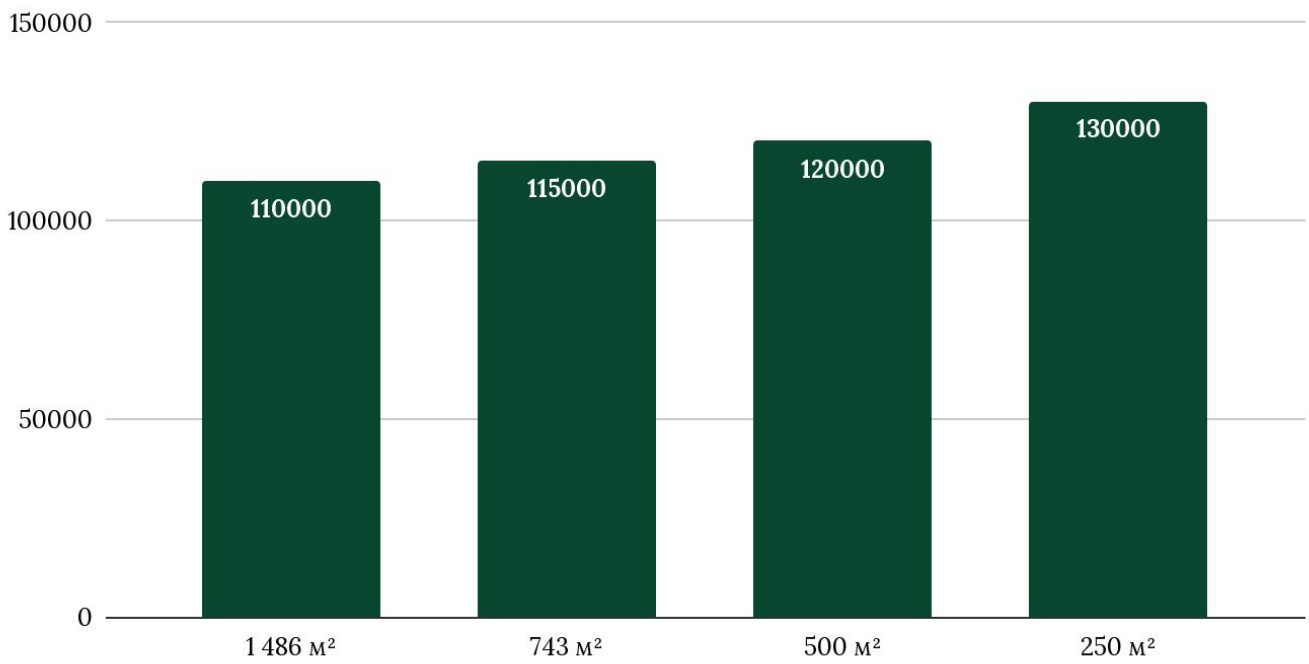
Umbrella Consulting Group

Арендная модель занимает больше места

37% одноэтажного предложения доступно в аренду

–5% запрашиваемая ставка год к году

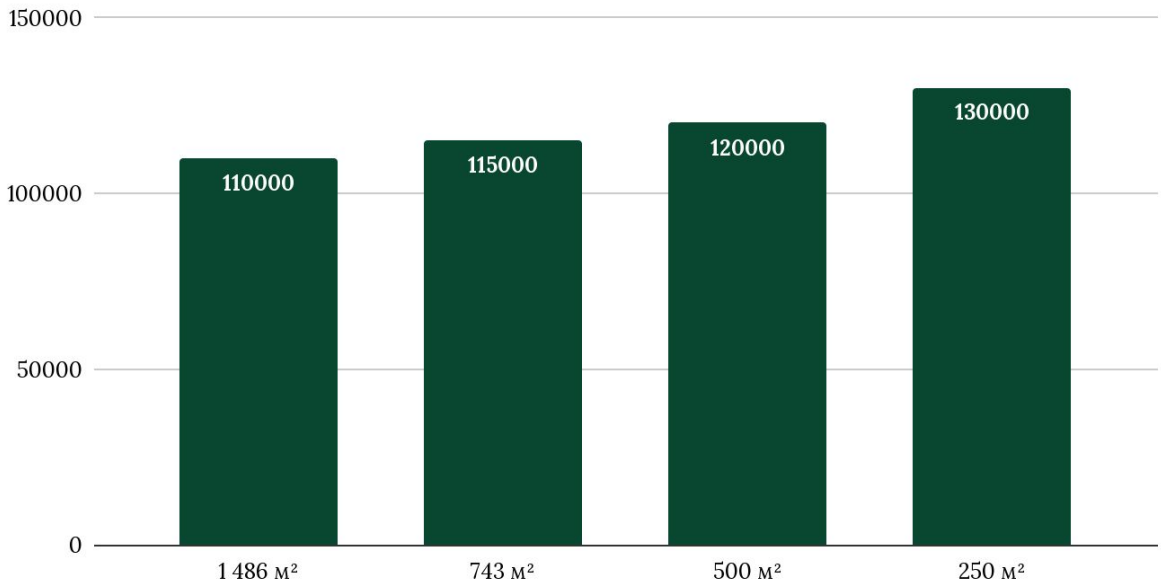
Москва: цена продажи по площади блока



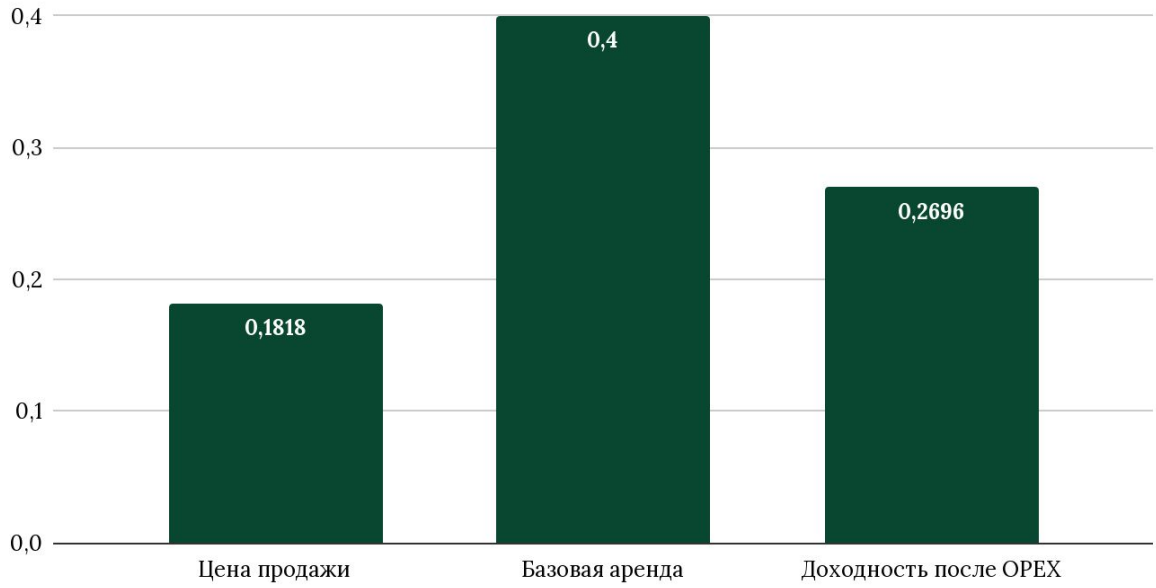
Рост доли арендного предложения расширяет выбор пользователей и усиливает конкуренцию между собственниками. Снижение запрашиваемой ставки на 5% год к году указывает на переход к более гибкой модели коммерческих условий.

Цена продажи растет при уменьшении блока

Москва: цена продажи по площади блока

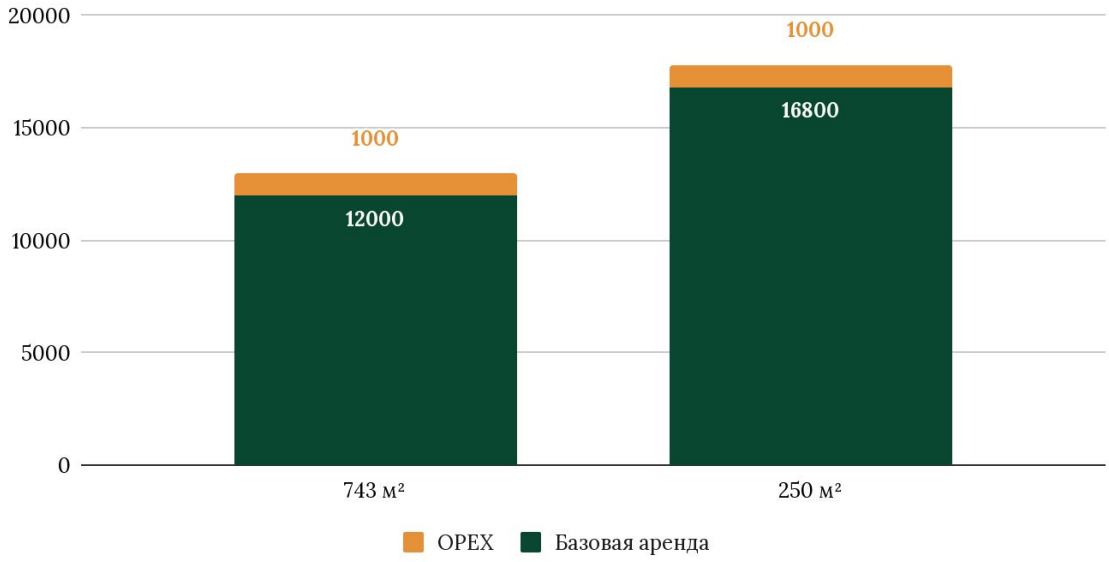


Премия малого блока к крупному

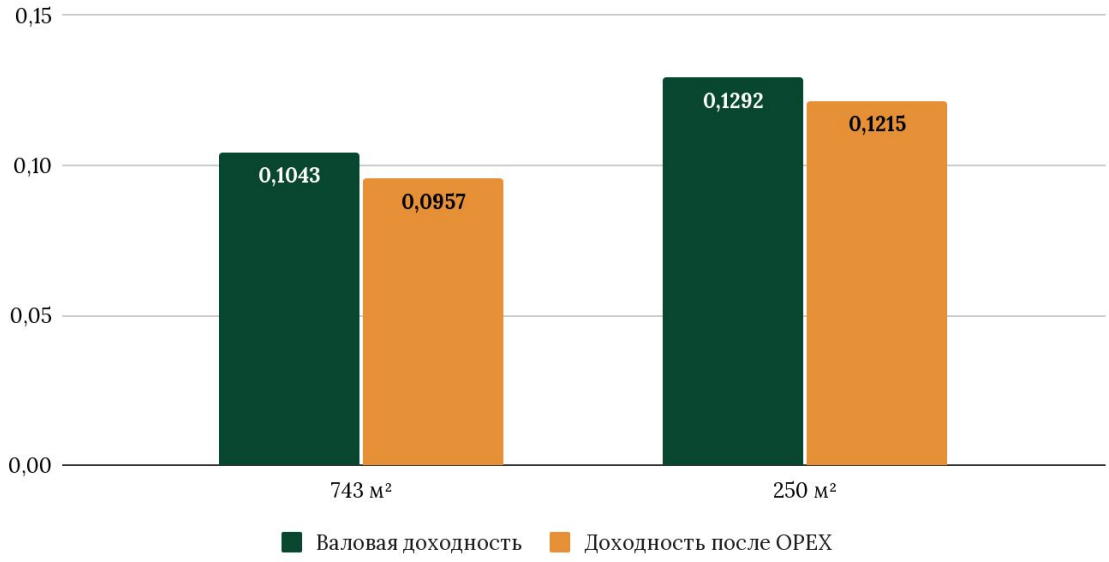


Малый арендный блок несет ценовую премию

Москва: полная ставка аренды



Расчетная доходность блока

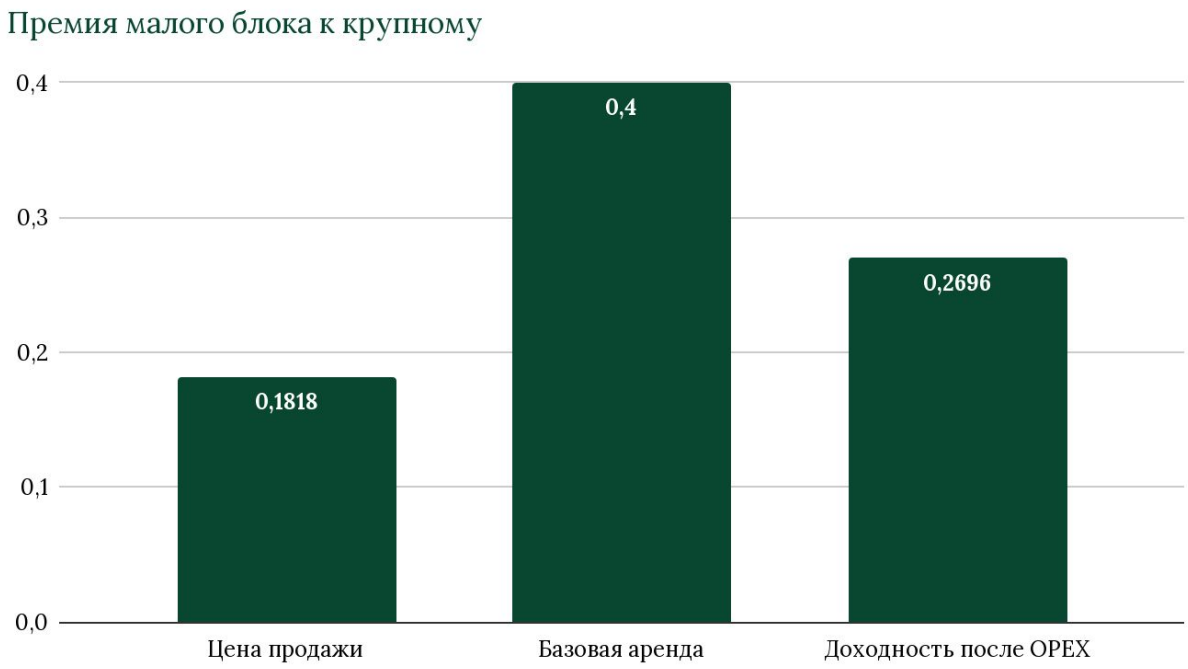


Пайплайн требует проверки поглощением

1,59 млн м² прогноз качественного предложения к концу 2026

вакансия ключевой контрольный показатель после ввода

Что отслеживать ежемесячно
Фактический ввод и долю готовых блоков. Объём новых договоров аренды и продаж. Свободную площадь по готовым объектам. Срок экспозиции. Скидки, каникулы и вклад собственника в отделку.



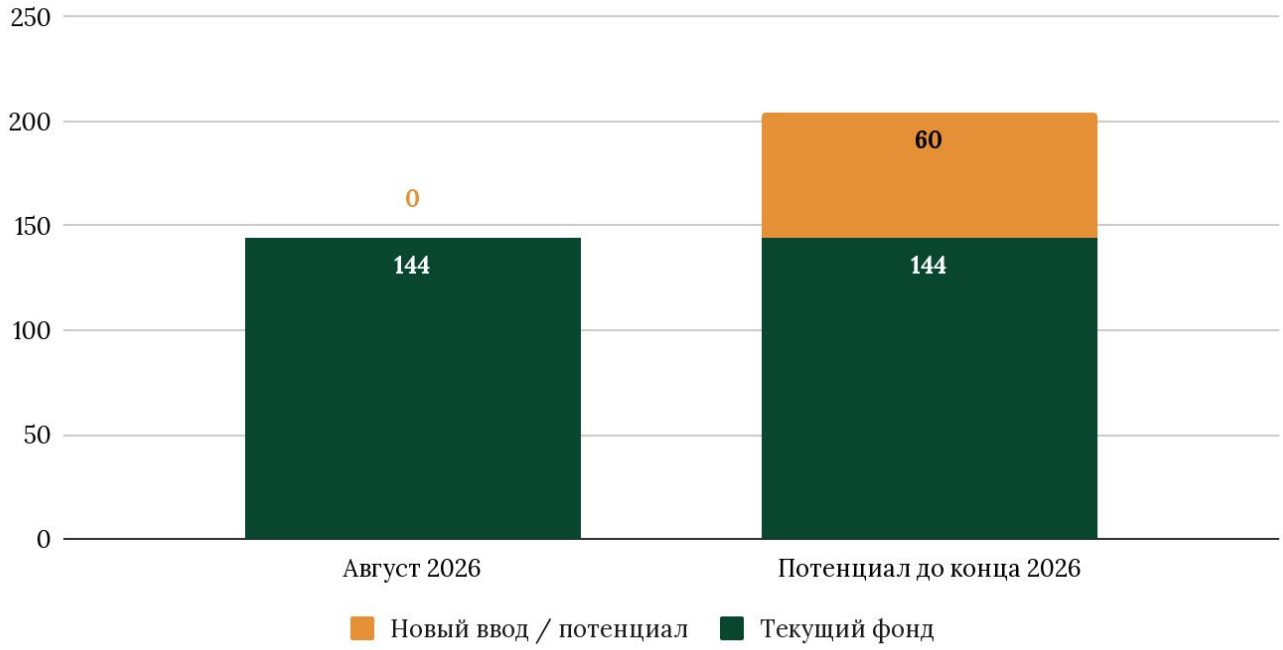
Санкт-Петербург и Ленинградская область



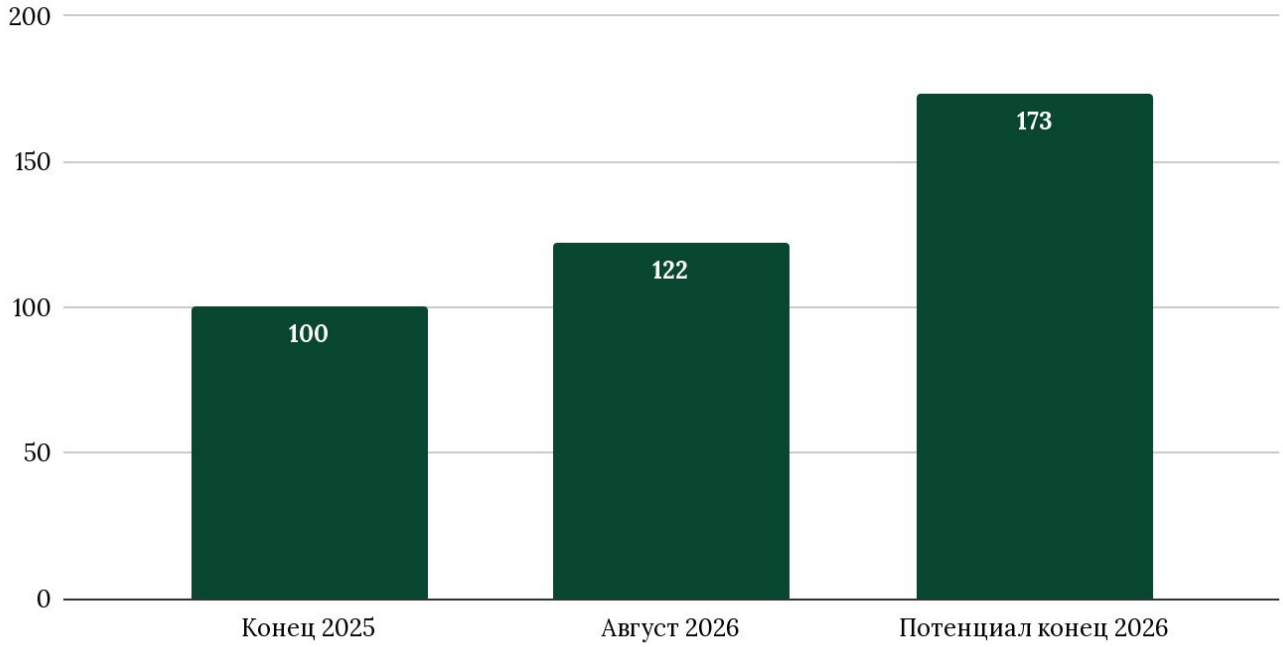
Umbrella Consulting Group

Рынок достиг 144 тыс. м² на конец августа

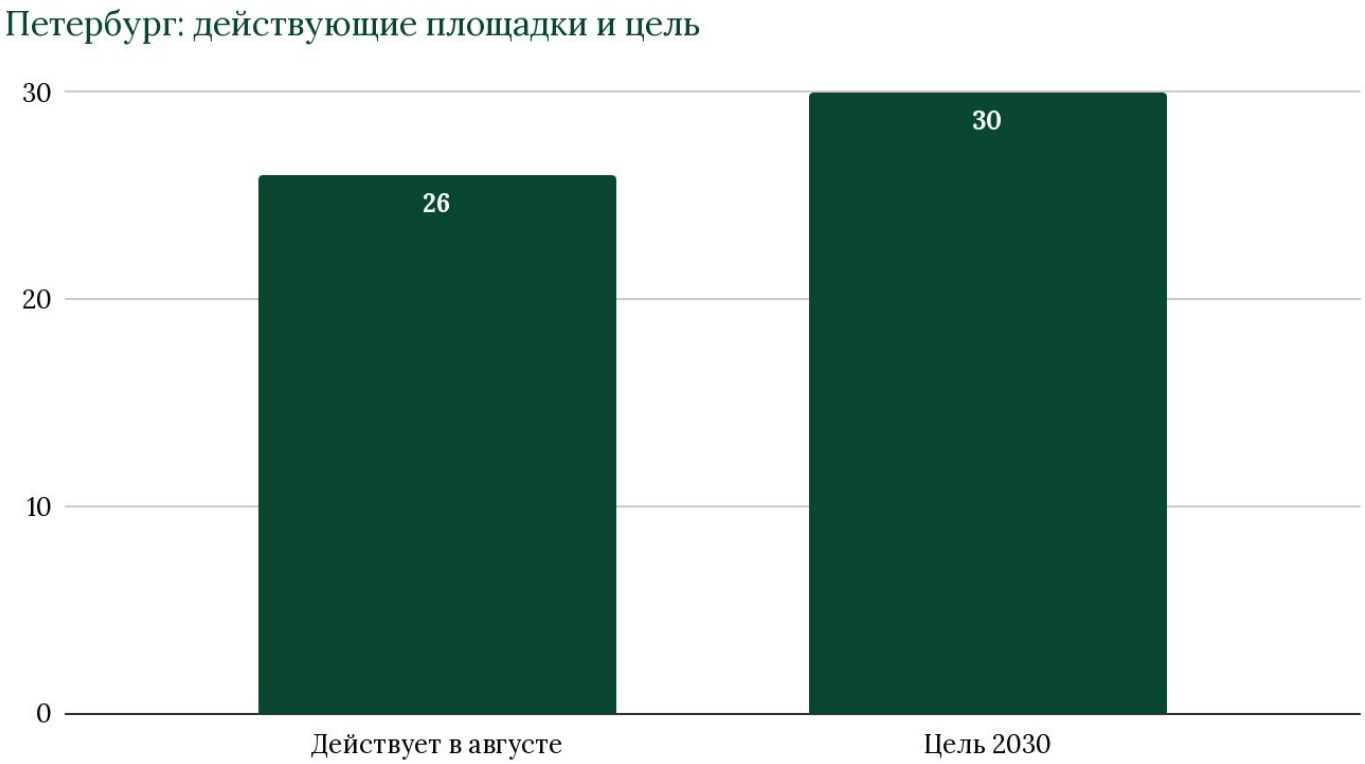
СПб: фонд и потенциал ввода



СПб: индекс масштаба рынка



Городская сеть технопарков близка к цели 2030



В августе в Петербурге действовали 26 индустриальных парков и технопарков при целевом ориентире 30 площадок к 2030 году.

IndustrialHUB усилил внутригородское предложение

>300 новых рабочих мест

20 августа открытие в Красногвардейском районе

Рыночное значение проекта

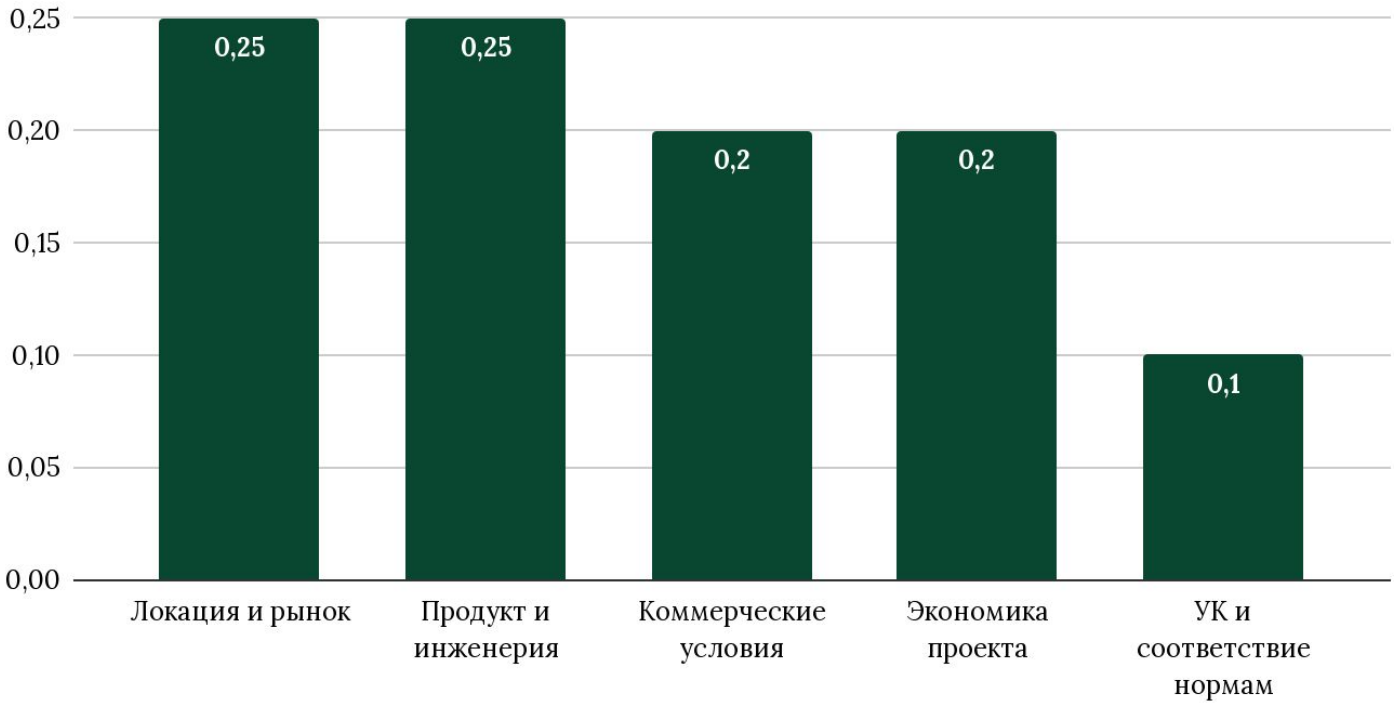
IndustrialHUB усиливает сегмент Light Industrial внутри городской черты Санкт-Петербурга. Для производственных компаний такой формат снижает зависимость от удаленных промышленных зон и упрощает доступ к персоналу, городской инфраструктуре и конечному потребителю.

Конкурентное преимущество

Сочетание производственной, складской и офисной функций в одном объекте формирует более универсальный продукт. Обновление коммерческих условий по проектам BRIZ внутри КАД дополнительно подтверждает ценность готовой инженерии и городской локации.

Ключевые факторы оценки класса объекта

Вес критериев UCG



Интерпретация модели UCG

Наибольший вес при оценке объекта Light Industrial имеют:

- **Локация и рынок — 25%:** транспортная доступность, положение относительно города, спрос и конкурентное окружение.
- **Продукт и инженерия — 25%:** конфигурация блока, инженерные мощности, возможность производственного использования и техническая готовность.
- **Коммерческие условия — 20%:** ставка аренды или цена продажи, гибкость договора, каникулы и условия входа.
- **Экономика проекта — 20%:** эксплуатационные расходы, эффективность использования площади и совокупная стоимость владения.
- **Управление и соответствие нормам — 10%:** качество эксплуатации, регламенты, нормативная и техническая готовность.

Вывод:

Класс Light Industrial определяется не только качеством здания. Половину итоговой оценки формируют локация и инженерная составляющая, еще 40% — коммерческая и экономическая эффективность объекта.

Выводы августа 2026

Москва и Московская область

Рынок Light Industrial продолжает расширяться, при этом рост предложения усиливает конкуренцию между готовыми блоками. Арендная модель становится более заметной: в аренду предлагается 37% одноэтажных площадей, а запрашиваемая ставка снизилась на 5% год к году. Небольшие блоки при этом сохраняют ценовую премию относительно крупных форматов. На фоне дальнейшего ввода ключевым индикатором устойчивости рынка становится скорость поглощения новых площадей и объём готовой вакансии.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

К концу августа объём предложения достиг 144 тыс. м². Развитие рынка поддерживается как новыми специализированными проектами, так и расширением городской производственной инфраструктуры. Для объектов внутри городской черты конкурентными преимуществами становятся доступность персонала, готовая инженерная инфраструктура и сочетание производственной, складской и офисной функций. Открытие IndustrialHUB в августе дополнительно усилило внутригородской сегмент предложения.

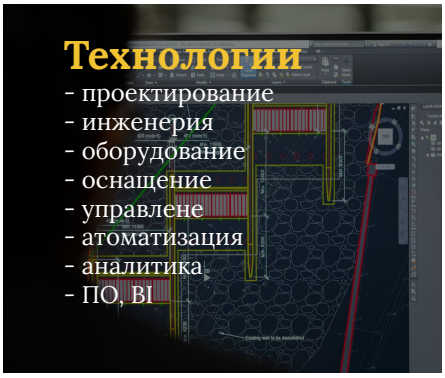
Ключевой вывод

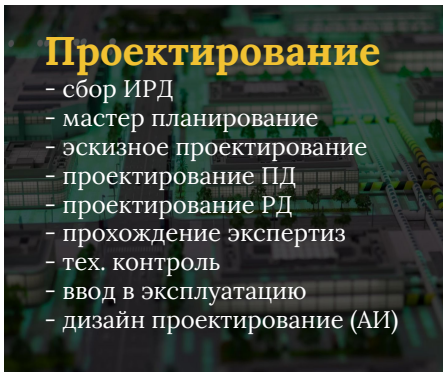
В августе рынок перешел к стадии, в которой одного роста предложения уже недостаточно для оценки его динамики. Для новых проектов всё большее значение имеют фактическое поглощение, объем свободных готовых площадей, срок экспозиции и эффективная стоимость входа для пользователя. При сравнении объектов необходимо отдельно учитывать локацию, инженерную готовность, коммерческие условия и экономику эксплуатации. Эти параметры в используемой модели UCG формируют основную часть оценки класса объекта.

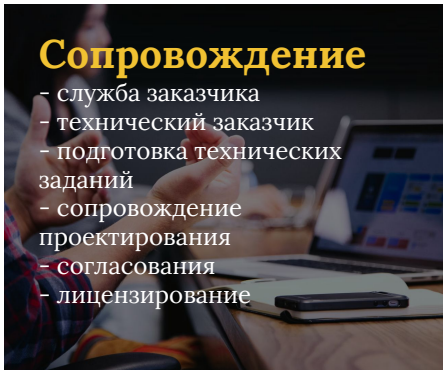
О компании

Мы начали свою деятельность в 2001 году с гостиничного сектора и стали консалтинговой компанией номер 1 в РФ и СНГ по количеству проектов своем портфеле под брендом Umbrella Hospitality. За более чем 20 лет своей деятельности мы расширили свой портфель от гостиничных проектов до проектов комплексного освоения территории на тысячи гектар. Мы предлагаем нашим клиентам комплексные решения в сфере недвижимости, основанные на широкой профессиональной экспертизе, глубоком понимании российского рынка, а также лучших международных практиках. Почему это важно? Наши профессионалы сопровождают проект на всех этапах — от инициации до завершения. Они не просто решают задачи, а создают инновационные стратегии, оптимизируют ресурсы и минимизируют риски, превращая каждый этап в ступень к успеху.Какой результат? Ваши проекты обретают четкость, эффективность и конкурентное преимущество, а команда — уверенность в достижении амбициозных целей.

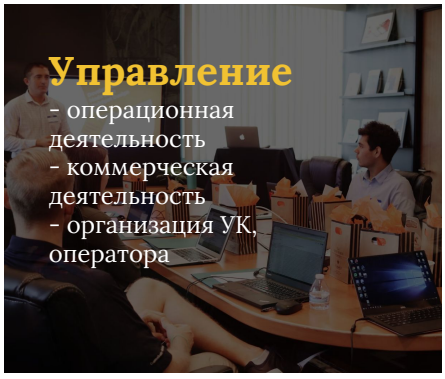
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

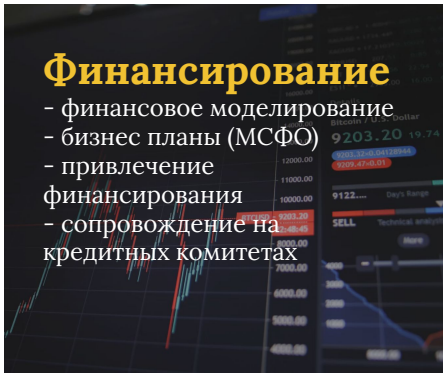




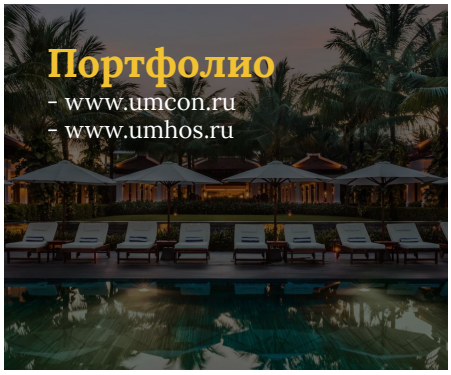












Источники и методика

Общие положения

Данный отчет подготовлен в рамках аналитических изысканий рынка Light Industrial Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Данные актуализированы по состоянию на 1 сентября 2026 года; период выпуска отчета — август 2026 года.

Методология анализа

В рамках исследования анализировались объем и структура предложения, стоимость продажи и аренды, эксплуатационные расходы, площадь и конфигурация блоков, потенциальный ввод, вакансия, поглощение, срок экспозиции, инженерная готовность и расположение объектов.

Для обеспечения сопоставимости исходные данные приведены к единому формату:

- площади — в м² и тыс. м²;
- ставки аренды и эксплуатационные расходы — в руб./м²/год;
- стоимость продажи — в руб./м²;
- данные на конец августа рассматриваются как фактический месячный срез;
- прогнозный и потенциальный ввод учитывается отдельно от фактического предложения;
- расчетные показатели формируются на основе доступных коммерческих условий объектов.

Информационная база

Для подготовки отчета использованы консолидированные данные из открытых рыночных и статистических источников, аналитических материалов профессиональных участников рынка недвижимости, публичной информации девелоперов и собственников, коммерческих предложений по продаже и аренде, отраслевых публикаций, официальных данных органов государственной власти и специализированных информационных ресурсов.

Публикации, вышедшие в начале сентября, учитывались только в случаях, когда содержащиеся в них показатели отражали состояние рынка на конец августа 2026 года.



UCG

Umbrella
Consulting
Group

www.umcon.ru