

Umbrella
Consulting
Group

Рынок складской недвижимости

Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор рынка складской недвижимости. Ключевые показатели, предложение, спрос и коммерческие условия.

www.umcon.ru

Август 2026

Содержание отчета

Ключевые выводы августа	3
Москва и Санкт-Петербург: сравнительный срез	4
Москва и Московская область	5
Предложение и потенциальная вакантность	6
Структура и динамика спроса	7
Санкт-Петербург и Ленинградская область	8
Баланс ввода и спроса	9
Структура спроса	10
Арендные ставки и экономика сделки	11
Баланс предложения и спроса до конца 2026 года	12
Конкурентные преимущества складских объектов	13
Итоговые выводы	14
О компании	15
Методология и источники	16

В отчете приведены консолидированные обработанные данные по рынку складской недвижимости соответствующих регионов. Отображены основные показатели состояния, коммерческой эффективности и баланса спроса и предложения складских объектов:

- *Качественный складской фонд — совокупный объем профессиональных складских объектов классов А и В/В+, пригодных для хранения, логистики, дистрибуции и производственно-складских операций.*
- *Вакансия — доля свободных складских площадей в общем объеме качественного предложения; в отдельных показателях учитывается совместно с площадями, предлагаемыми в субаренду.*
- *Арендная ставка — запрашиваемая стоимость аренды складской площади, выраженная в руб./м²/год.*
- *Реальная ставка сделки — фактический уровень арендной ставки с учетом дисконтов и коммерческих условий, достигнутых сторонами при заключении договора.*
- *OPEX — операционные расходы на эксплуатацию складского объекта, учитываемые отдельно от базовой арендной ставки.*
- *Субаренда — складские площади, выводимые на рынок действующими арендаторами в рамках условий основного договора аренды.*
- *BTS (Build-to-Suit) — строительство складского или производственно-складского объекта под технические и операционные требования конкретного заказчика.*

Источники сбора данных: открытые рыночные и статистические данные, аналитические материалы участников рынка и профильных консультантов, отраслевые публикации, данные брокерских и коммерческих площадок, публичные предложения собственников и операторов складской недвижимости. Месячные показатели сформированы как консолидированная оценка рынка, актуализированная на август 2026 года.

География анализа: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Информация об объектах и аналитические материалы представлены на www.umcon.ru

Запаса предложения стало больше — рынок выбирает условия

7,7%
вакантность
Москва / МО

6,8%
вакантность
СПб / ЛО

9,5 тыс. ₽/м²/год
ставка класса А
Москва / МО

8,1 тыс. ₽/м²/год
ставка класса А
СПб / ЛО

Москва и Московская область

Вакантность составляет 7,7%. Объем маркетируемого предложения достигает 5,8 млн м², из которых около 3,0 млн м² приходится на свободные площади. Рост доступного предложения усиливает конкуренцию за арендатора.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

По итогам I полугодия объем ввода превысил спрос примерно в 6 раз. Такой дисбаланс создает предпосылки для дальнейшего роста вакантности и усиления конкуренции между объектами.

Арендные ставки

Средний уровень предложения составляет около 9,5 тыс. руб./м²/год в Москве и МО и 8,1 тыс. руб./м²/год в Санкт-Петербурге и ЛО. При этом фактическая стоимость размещения определяется не только базовой ставкой, но и эксплуатационными расходами, отделкой, арендными каникулами и другими условиями сделки.

Итог

В августе конкуренция смещается от наращивания нового предложения к качеству заполнения объектов, условиям сделки и способности удерживать арендаторов.

Москва и СПБ: вакантность уже сопоставима, ставка — нет

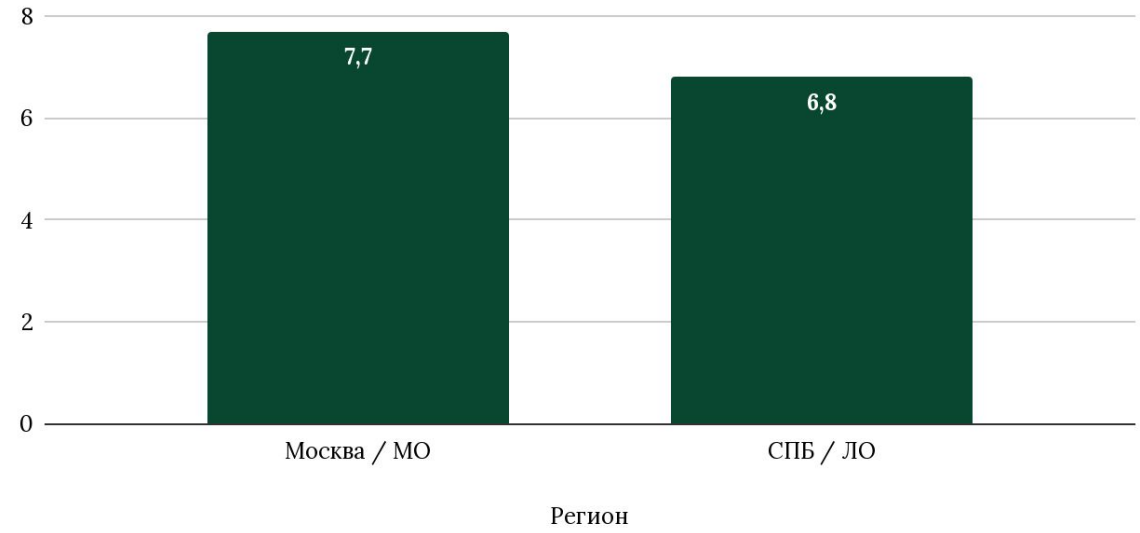
МОСКВА / МО

Вакантность — 7,7%
Ставка класса А — 9,5 тыс. руб.
Больший фонд и широкий выбор объектов дают арендатору больше пространства для торга.

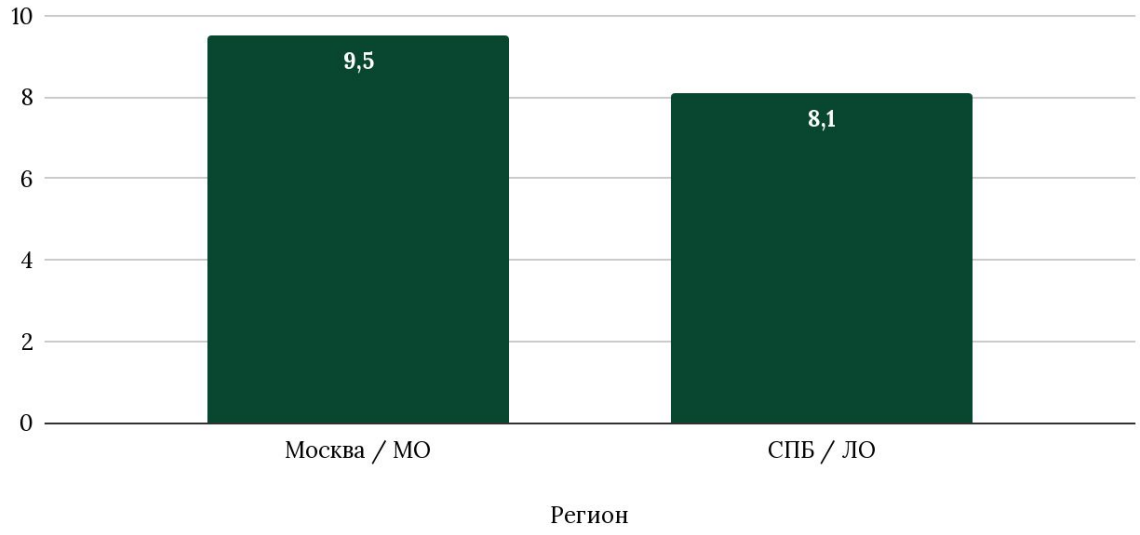
СПБ / ЛО

Вакантность — 6,8%
Ставка класса А — 8,1 тыс. руб.
Разница в оценках связана с охватом и методикой; IBC используется как основная линия сравнения.

Вакантность с учетом субаренды — август 2026



Ставка класса А — август 2026



Москва и Московская область



Москва/МО: предложение растет быстрее поглощения

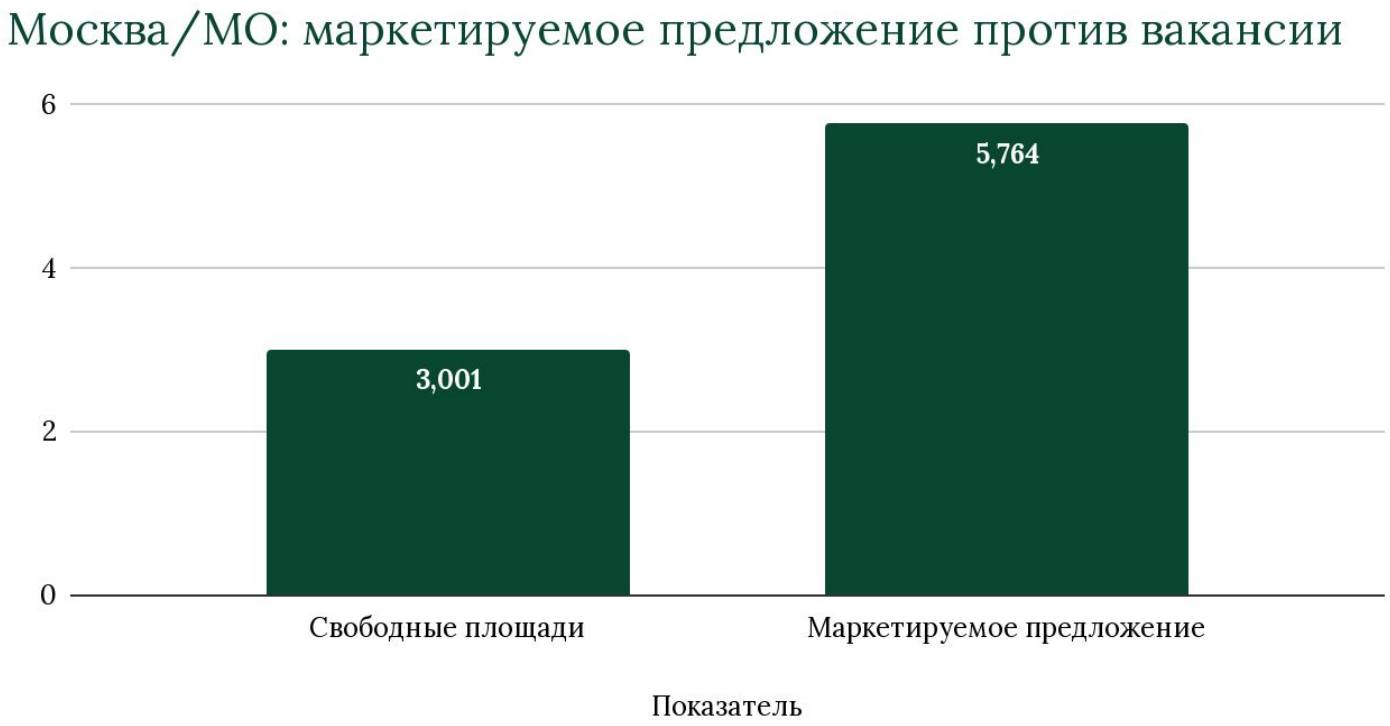
Структура доступного предложения

Свободный фонд составляет около 3,0 млн м², тогда как объем маркетируемого предложения достигает 5,8 млн м².

Соотношение маркетируемого предложения к свободному фонду — около 1,9х. Это означает, что в активной экспозиции находится не только уже готовая вакансия, но и площади, которые выйдут на рынок позднее.

Дополнительно около 500 тыс. м² уже построено, но фактически не введено в эксплуатацию из-за отсутствия арендатора или покупателя.

Вывод: потенциальное предложение заметно превышает текущий объём свободных готовых площадей, поэтому давление на вакантность может сохраняться по мере выхода отложенного предложения на рынок.



Москва: рост спроса неравномерен

Структура спроса

Во II квартале заметно выросла активность логистических компаний (+86%), дистрибьюторов (+79%) и производственных компаний (+24%). Одновременно спрос со стороны многоканального ритейла снизился на 38%, а объем сделок онлайн-операторов по итогам I полугодия сократился на 42%. При этом онлайн-сегмент по-прежнему формирует значимую часть рынка — около 31%.

Спрос смещается в сторону объектов с готовой инфраструктурой, понятной эксплуатационной моделью и минимальным сроком запуска. Для арендатора всё большее значение имеет не только ставка, но и совокупная стоимость входа в объект.

Коммерческий вывод

Арендатор всё чаще выбирает готовый блок с понятными эксплуатационными расходами и коротким сроком запуска, а не просто минимальную базовую ставку.



Санкт-Петербург и Ленинградская область



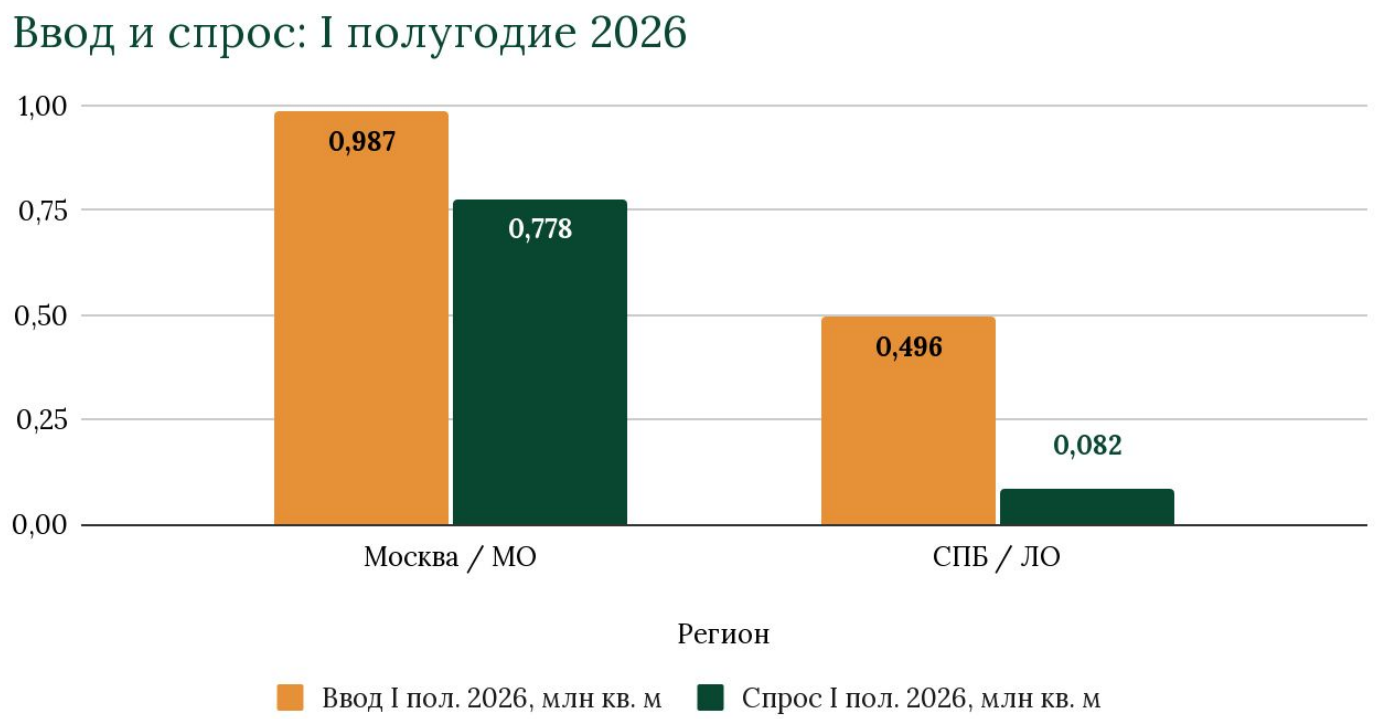
СПБ/ЛО: ввод ускорился, спрос не успевает

Баланс ввода и спроса

В I полугодии объём нового ввода составил 496 тыс. м² при объеме спроса около 82 тыс. м². Соотношение «ввод / спрос» — примерно 6,0x, что заметно выше московского уровня.

Этот показатель не отражает фактическое поглощение площадей, но указывает на существенный разрыв между новым предложением и текущей активностью пользователей. При сохранении такого баланса давление может проявляться через рост вакантности, увеличение сроков экспозиции и усиление конкуренции за арендатора.

Средняя ставка для объектов класса А составляет около 8,1 тыс. руб./м²/год. Прогноз на конец года — около 8,0 тыс. руб./м²/год, что указывает на ограниченный потенциал дальнейшего роста ставок на фоне расширения предложения.



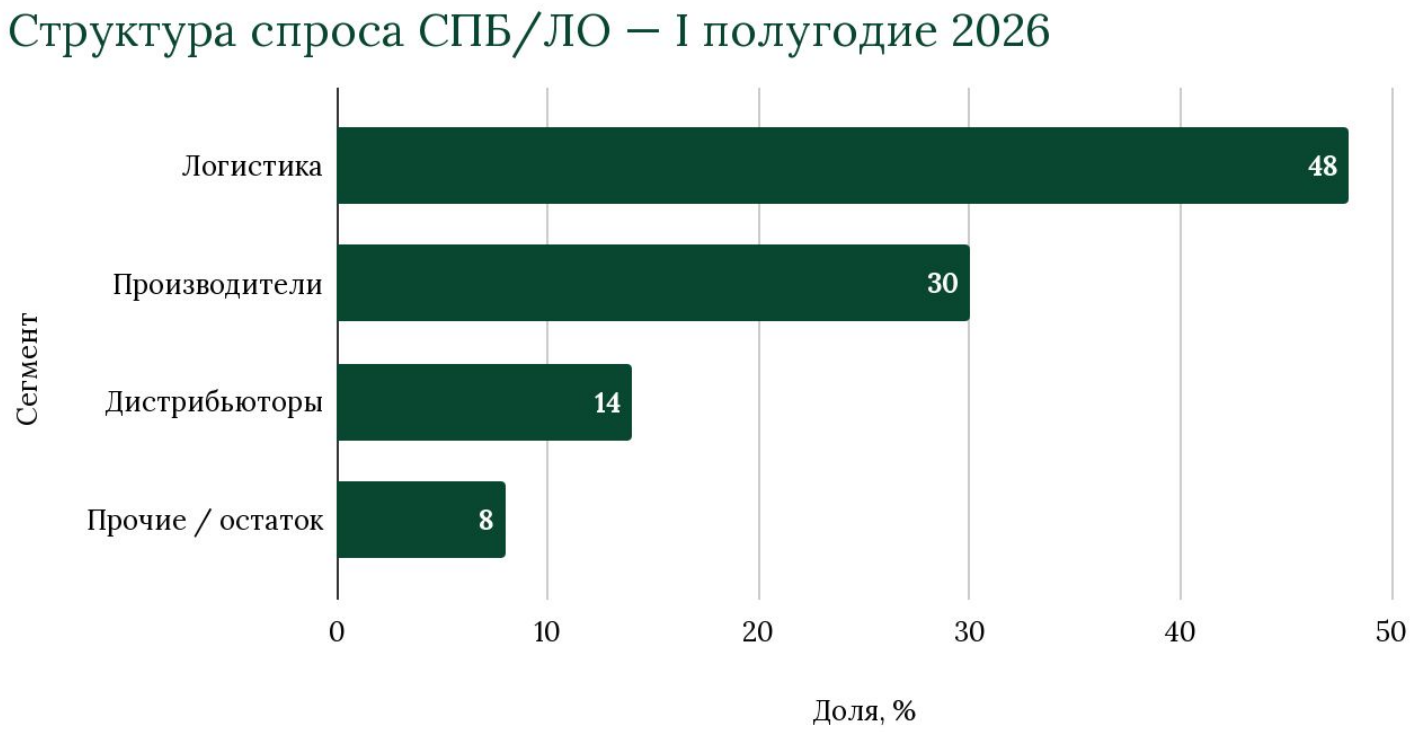
СПБ/ЛО: спрос сосредоточен в трех сегментах

Структура спроса

Основу спроса формируют крупные пользователи: логистические компании — 48%, производственные компании — 30%, дистрибьюторы — 14%. Такая структура делает рынок зависимым от ограниченного числа крупных сделок и инвестиционных решений отдельных компаний.

Снижение арендной ставки само по себе не формирует новую волну спроса. Для пользователя важнее готовность объекта к эксплуатации, инженерная оснащенность, локация и совокупная стоимость размещения.

Вывод: спрос сохраняется, но остаётся концентрированным в крупных пользователях, а фактическая глубина рынка заметно зависит от методики оценки.



Ставка зависит от расстояния и пакета уступок

География ставок и экономика сделки

В Москве и Московской области ставка аренды объектов класса А снижается по мере удаления от городской черты: примерно с 11,5 тыс. руб./м²/год в городской зоне до 9,0 тыс. руб./м²/год за пределами ЦКАД.

Более низкая ставка вне ядра рынка компенсируется повышенными требованиями к транспортной доступности, сроку запуска, инженерной готовности и логистической связности объекта.

Сделка — это не только ставка

Фактическая экономика размещения определяется не прайс-листом, а полным набором коммерческих условий. На итоговую стоимость влияют арендные каникулы, эксплуатационные расходы, вклад в отделку, готовность блока к въезду и возможность дробления площади.

Для Санкт-Петербурга и Ленинградской области формат строительства под заказчика целесообразен прежде всего при наличии подтвержденного якорного пользователя и заранее определенной потребности в площади.



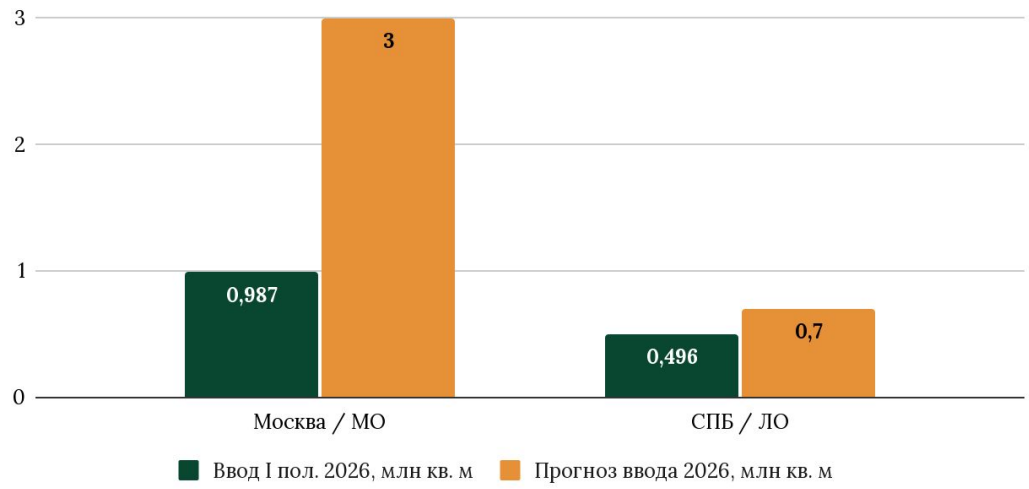
Ввод 2026: Москва масштабнее, Петербург жестче по давлению

Баланс ввода и спроса

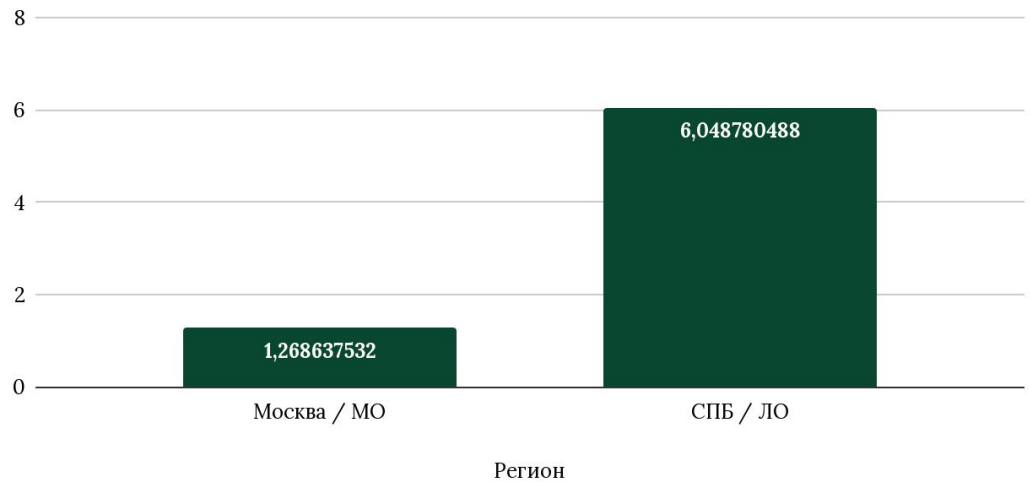
В Москве и Московской области прогнозируемый объем ввода составляет около 3,0 млн м² при ожидаемом спросе на уровне 1,7 млн м². Для Санкт-Петербурга и Ленинградской области соответствующие показатели оцениваются в 0,7 млн м² и 0,18 млн м².

Соотношение «ввод / спрос» составляет примерно 1,8х в Московском регионе и 3,9х в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Этот показатель следует рассматривать как индикатор потенциального дисбаланса между новым предложением и спросом, а не как прямой прогноз будущей вакантности.

Ввод складских площадей



Индикатор давления предложения: ввод / спрос



Готовность объекта определяет скорость сделки

Собственник
Показывать полную экономику размещения, а не только базовую ставку.

Девелопер
Синхронизировать ввод с подтвержденным спросом и предварительной арендой.

Арендатор
Сравнивать совокупную стоимость размещения и срок запуска.

Инвестор
Учитывать сценарии заполняемости и срок стабилизации объекта.

Что поддерживает спрос

Быстрее реализуются готовые складские блоки с прозрачными эксплуатационными расходами, понятными условиями въезда и минимальным сроком запуска. Для формата строительства под заказчика критично наличие подтвержденного якорного пользователя. В малых индустриальных форматах дополнительное преимущество создают грузовой доступ, достаточная мощность и возможность гибкого деления площадей.

Что повышает риск экспозиции

Дробление объекта без подтвержденного спроса увеличивает срок реализации. На фоне роста предложения значение базовой ставки снижается: пользователь оценивает полный пакет размещения — готовность, доступ, эксплуатационные расходы, льготный период и затраты на адаптацию помещения.

Итог

конкурентное преимущество получает не самый дешевый объект, а объект, который можно быстрее и с меньшими дополнительными затратами адаптировать под пользователя.

Вывод

Москва и Московская область

Рынок складской недвижимости продолжает переходить к более конкурентной модели. Вакантность достигла 7,7%, объем свободных площадей составляет около 3,0 млн м², а маркетируемое предложение — 5,8 млн м². Дополнительный запас формируют порядка 500 тыс. м² уже построенных, но фактически не введенных площадей. При этом спрос остается неоднородным: активность выше со стороны логистических, дистрибьюторских и производственных компаний, тогда как многоканальный ритейл и онлайн-операторы демонстрируют более слабую динамику. Рост выбора постепенно усиливает конкуренцию между готовыми объектами и повышает значение инженерной готовности, срока запуска и общей экономики размещения.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

Рынок испытывает более выраженное давление со стороны нового предложения. В I полугодии было введено 496 тыс. м² при объеме спроса около 82 тыс. м², что формирует существенный разрыв между вводом и текущей активностью пользователей. Спрос при этом концентрируется преимущественно в логистике, производстве и дистрибуции и в значительной степени зависит от крупных сделок. Средняя ставка класса А находится около 8,1 тыс. руб./м²/год, однако дальнейший рост ставок ограничивается расширением предложения и усилением конкуренции за арендатора.

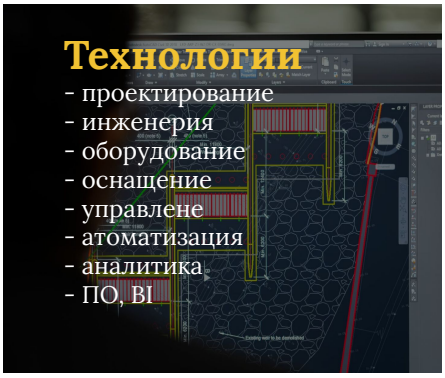
Ключевой вывод

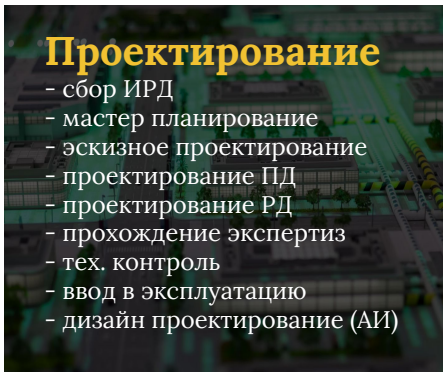
В августе рынок складской недвижимости обоих регионов все отчетливее смещается от дефицита площадей к конкуренции за пользователя. Базовая арендная ставка перестает быть единственным определяющим фактором: при выборе объекта возрастают значение транспортной доступности, эксплуатационных расходов, инженерной готовности, срока въезда, арендных каникул и затрат на адаптацию. Наиболее устойчивыми становятся готовые объекты с коротким сроком запуска, прозрачной экономикой и гибкими коммерческими условиями. Для собственников и девелоперов основной задачей становится уже не максимизация нового предложения, а его своевременное заполнение подтвержденным спросом и контроль темпов выхода новых площадей на рынок.

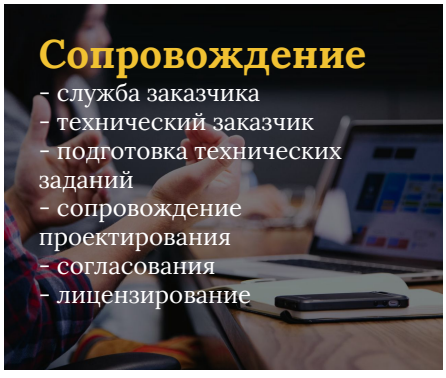
О компании

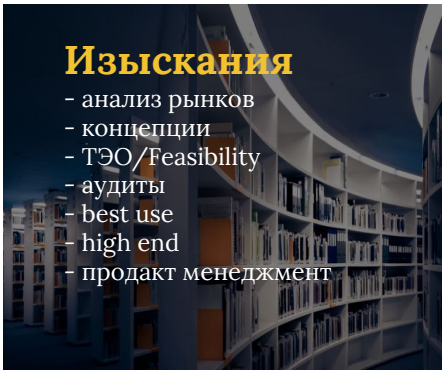
Мы начали свою деятельность в 2001 году с гостиничного сектора и стали консалтинговой компанией номер 1 в РФ и СНГ по количеству проектов своем портфеле под брендом Umbrella Hospitality. За более чем 20 лет своей деятельности мы расширили свой портфель от гостиничных проектов до проектов комплексного 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.

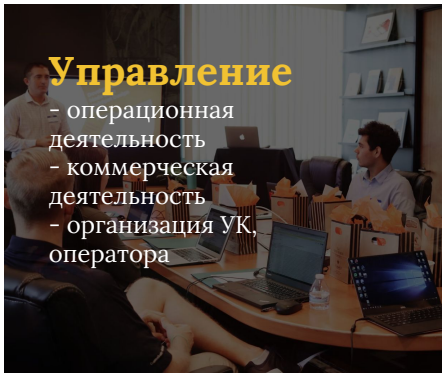
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

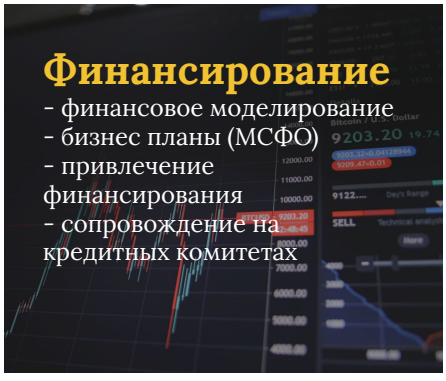




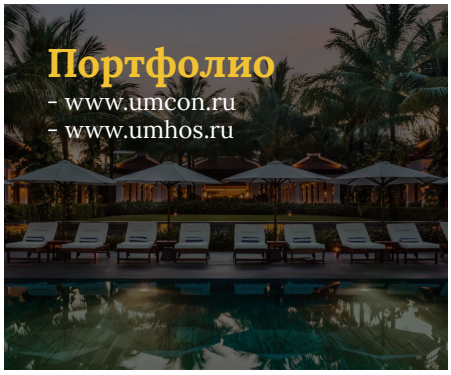












Источники данных

Общие положения

Данный отчет подготовлен в рамках проведения аналитических изысканий рынка складской недвижимости. География исследования включает Москву и Московскую область, Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Данные актуализированы по состоянию на 1 сентября 2026 года; период выпуска отчета — август 2026 года.

Оценка основных показателей складской недвижимости

В рамках исследования анализировались основные показатели состояния рынка: объем качественного складского фонда, вакантность, маркетируемое предложение, объем нового ввода, спрос и сделки, арендные ставки, субаренда, структура спроса и инвестиционная активность.

Для формирования консолидированной оценки используются данные участников рынка складской недвижимости, открытая информация собственников и девелоперов, коммерческие предложения, отраслевые публикации и статистические данные.

Поскольку детальная статистика складского рынка преимущественно публикуется поквартально или по итогам полугодия, для формирования месячного среза применяются наиболее актуальные значения, доступные на конец августа — начало сентября 2026 года. Прогнозные и накопленные показатели используются отдельно и не подменяют фактические показатели августа.



Umbrella
Consulting
Group

www.umcon.ru