


Umbrella
Consulting
Group

# Рынок Light Industrial

## Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор рынка Light Industrial.
Предложение, цены продажи и доступность
персонала.

www.umcon.ru

Октябрь 2026

# Содержание и статус данных


| | |
|---|---|
| Содержание и статус данных | 2 |
| Итоги октября | 3 |
| Москва и Московская область: ввод и предложение | 4 |
| Санкт-Петербург и Ленинградская область: новое предложение | 5 |
| Санкт-Петербург и Ленинградская область: цены продажи | 6 |
| Доступность персонала | 7 |
| Основные выводы октября 2026 | 8 |
| О компании | 9 |
| Источники и методология | 10 |
| UCG — контакты | 11 |


*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.*

*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;*
- *обьем 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*

# Итоги октября

Light Industrial. Москва и Санкт-Петербург с областями

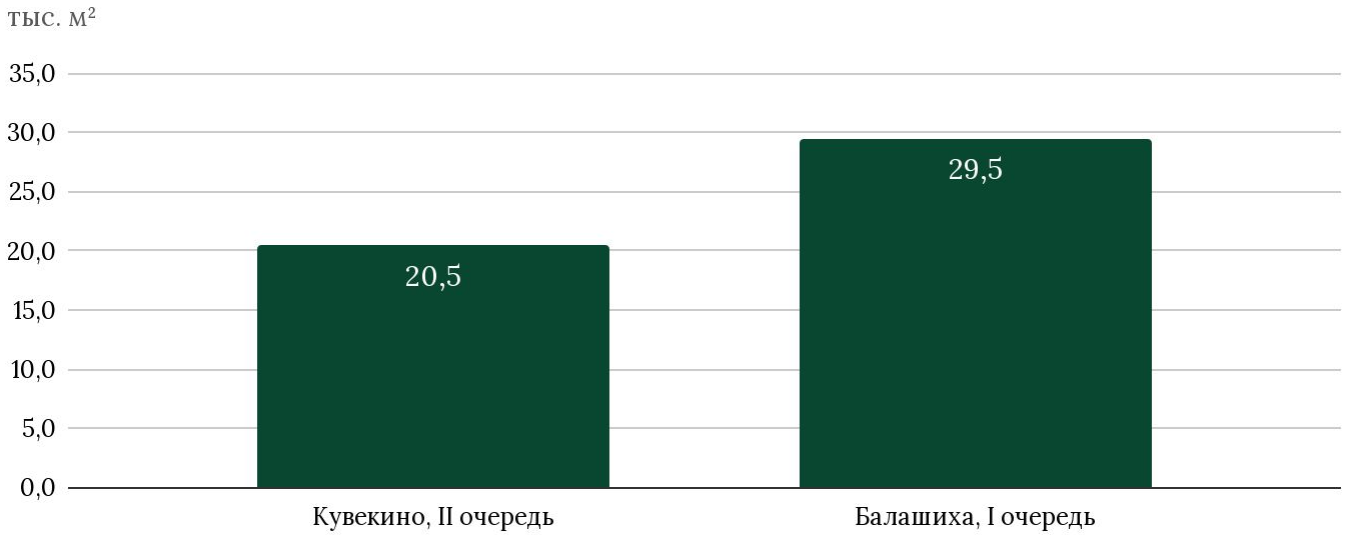
| Рынок | Показатель | Октябрьский срез |
|---|---|---|
| Москва и МО | Ввод в выборке | 50,0 тыс. м²<br>2 проекта за октябрь |
| СПб и ЛО | Ввод с начала года | 47,1 тыс. м²<br>6 объектов на 28.10 |
| СПб и ЛО | Продажа без НДС | 107,4-115,2 тыс. руб./м²<br>строящиеся / введенные |
| Москва / СПб | Резюме на вакансию | 10,8 / 11,2<br>все профессии, октябрь |

В Московском регионе подтвержден ввод 2 очередей общей площадью 50 тыс. м².
В Петербурге готовые объекты дороже строящихся на 7,3% по срезу 28 октября.

# Москва: ввод и предложение

Москва и Московская область. Фактический ввод за октябрь

## Подтвержденный ввод за октябрь



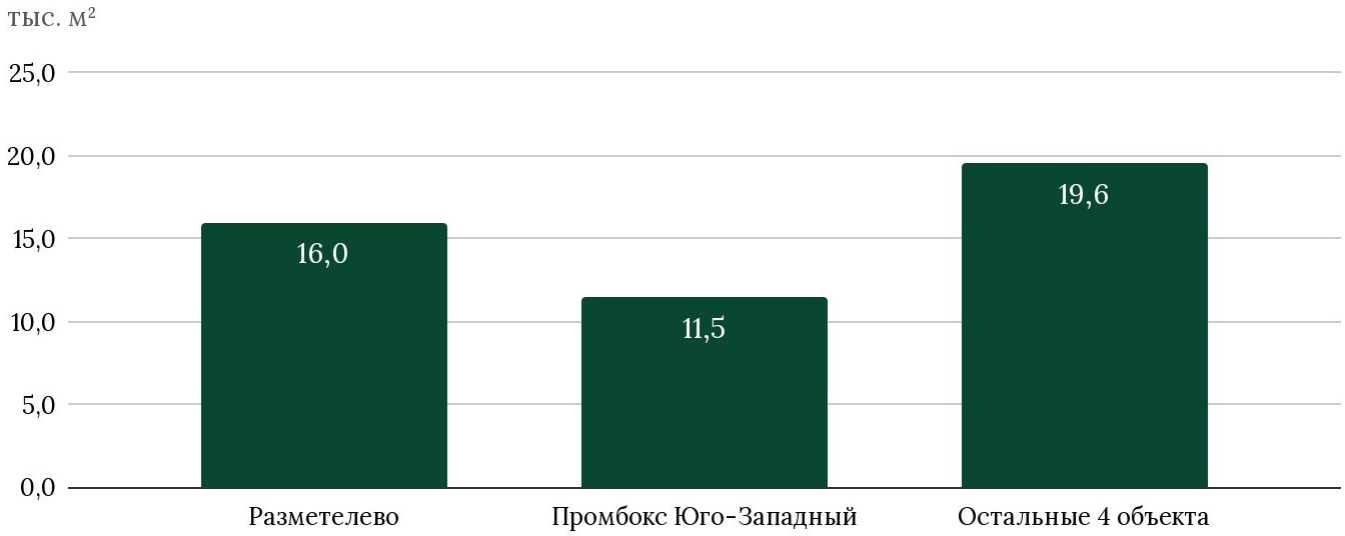

| Проект | Сообщение | Ввод | Блок от |
|---|---|---|---|
| Кувекино, II очередь | 06.10 | 20,5 тыс. м² | 780 м² |
| Балашиха, I очередь | 15.10 | 29,5 тыс. м² | 602 м² |
| Всего в выборке | октябрь | 50,0 тыс. м² | 2 проекта |

В I очереди «Балашихи» на 15.10 реализовано более 90% площади. Расчетный остаток продаж меньше 2,95 тыс. м².

# Петербург: новое предложение

Санкт-Петербург и Ленинградская область.

## Ввод с начала года на 28 октября




| Показатель | На 28 октября |
|---|---|
| Ввод с начала года | 47,1 тыс. м² |
| Количество введенных объектов | 6 |
| Размателево и Промбокс Юго-Западный | 27,5 тыс. м² |
| Остальные 4 объекта | 19,6 тыс. м² |

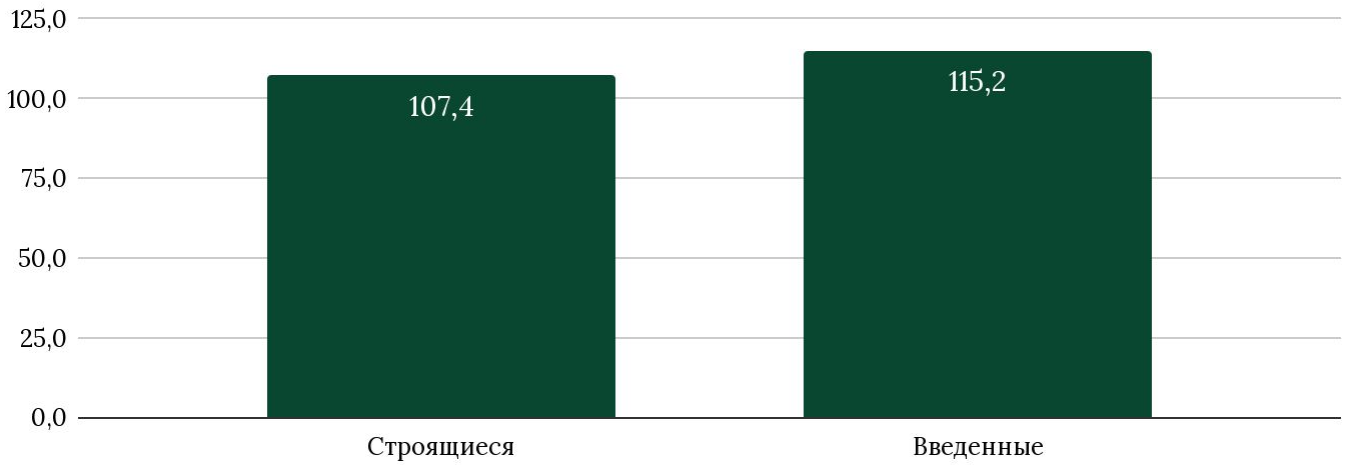
На 2 крупнейших объекта приходится 58,4% накопленного ввода. Средний размер одного введенного объекта составляет 7,85 тыс. м².

# Петербург: цены продажи

Санкт-Петербург и Ленинградская область. На 28.10.2026
Средние цены продажи, без НДС

## Средняя цена продажи на 28 октября

тыс. руб./м² без НДС




### Расчет бюджета типового блока, млн руб. без НДС

| Размер блока | Строящийся | Введенный |
|---|---|---|
| 500 м² | 53,7 | 57,6 |
| 1 000 м² | 107,4 | 115,2 |
| 1 500 м² | 161,1 | 172,8 |

Цена введенных объектов выше на 7,8 тыс. руб./м², или 7,3%. Для блока 1 000 м² разница бюджета составляет 7,8 млн руб. Это сравнение групп по готовности.

# Доступность персонала

Октябрь 2026. Индексы городов охватывают все профессии




| Город | Вакансии, г/г | Резюме, г/г |
|---|---|---|
| Москва | −18% | 0% |
| Санкт-Петербург | −23% | +2% |

**Профильные кадры. Россия, резюме на вакансию**

| Профессиональная область | Индекс |
|---|---|
| Рабочий персонал | 4,6 |
| Производство и сервисное обслуживание | 5,2 |
| Транспорт и логистика | 6,1 |

# Данные и расчеты

Отчетный месяц: октябрь 2026

### Московский регион: подтвержденный ввод и высокая реализация новых площадей

В октябре в Московском регионе зафиксирован ввод двух очередей Light Industrial общей площадью 50,0 тыс. м². В первой очереди проекта «Балашиха» реализовано более 90% площадей, расчетный остаток предложения не превышает 2,95 тыс. м². Это свидетельствует о высокой степени реализации нового предложения в данном проекте.

### Санкт-Петербург: концентрация ввода и рост стоимости готовых объектов

Совокупный ввод Light Industrial в Санкт-Петербурге и Ленинградской области с начала года достиг 47,1 тыс. м² в составе шести объектов. На два крупнейших проекта приходится 58,4% введенных площадей. Средняя стоимость готовых объектов составляет 115,2 тыс. руб./м² против 107,4 тыс. руб./м² в строящихся проектах. Премия за готовность достигает 7,3%.

### Продажа: существенная разница в бюджете приобретения

Для типового блока площадью 1 000 м² разница между строящимся и введенным объектом составляет 7,8 млн руб. без НДС. Таким образом, стадия готовности остается значимым фактором формирования бюджета приобретения Light Industrial в Петербургском регионе.

### Персонал: снижение количества вакансий при сохранении конкуренции за кадры

В октябре количество вакансий год к году сократилось на 18% в Москве и на 23% в Санкт-Петербурге. При этом количество резюме осталось стабильным в Москве и увеличилось на 2% в Петербурге. В профильных производственных и логистических направлениях на одну вакансию приходится от 4,6 до 6,1 резюме.

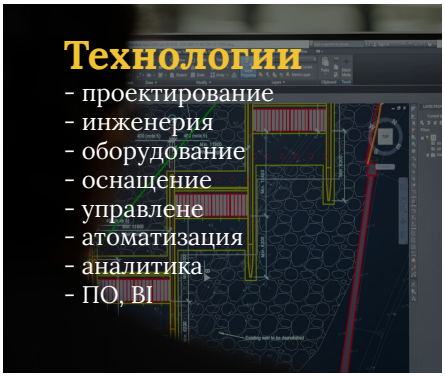
### Общий итог

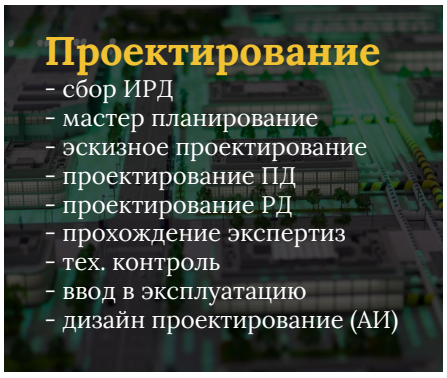
Октябрь характеризуется заметным объемом нового предложения в Московском регионе и дальнейшим накоплением введенных площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. На петербургском рынке готовые объекты сохраняют ценовую премию относительно строящихся. При выборе площадок ключевое значение имеют стадия готовности, размер блока, инвестиционный бюджет и доступность профильного персонала.

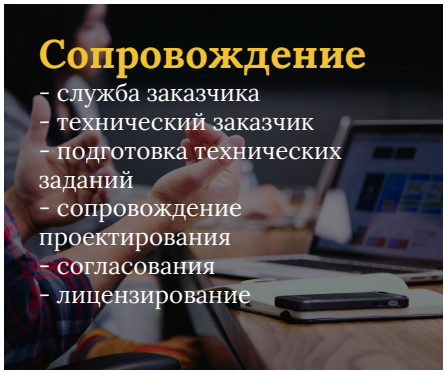
# О компании

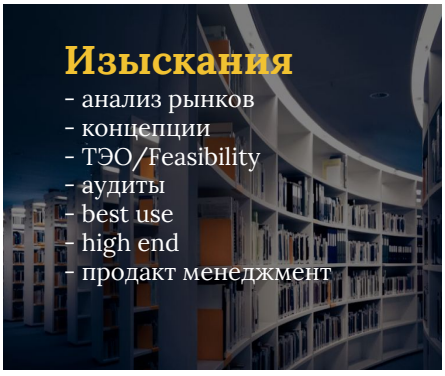
Мы начали свою деятельность в 2001 году с гостиничного сектора и стали консалтинговой компанией номер 1 в РФ и СНГ по количеству проектов своем портфеле под брендом Umbrella Hospitality. За более чем 20 лет своей деятельности мы расширили свой портфель от гостиничных проектов до проектов комплексного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

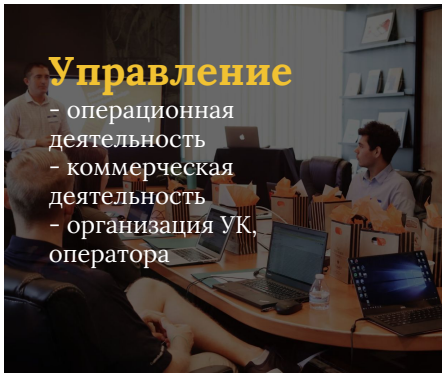
## Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

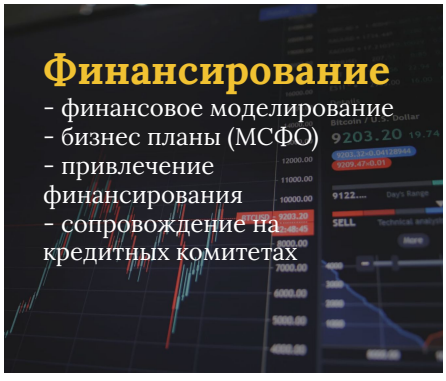


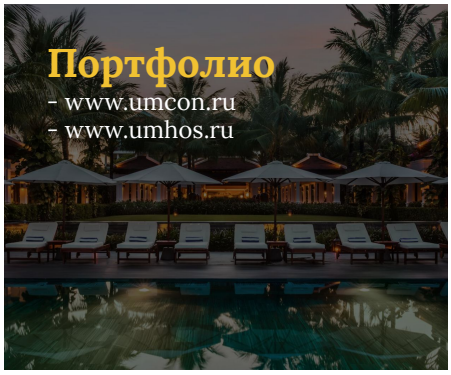









# Источники и методика

## Общие положения

Данный отчет подготовлен в рамках аналитических изысканий рынка Light Industrial Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

## 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.




UCG

Umbrella
Consulting
Group

www.umcon.ru