

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

Сентябрь 2026

Содержание и статус данных

Ключевые показатели рынка	3
Сравнительный анализ Москвы и Санкт-Петербурга	4
Москва и Московская область	5
Объем и структура предложения	6
Вакантность и свободные площади	7
Арендные ставки и цены продажи	8
Инвестиционная привлекательность	9
Санкт-Петербург и Ленинградская область	10
Объем и структура предложения	11
Баланс спроса и предложения	12
Коммерческие условия и доходность	13
Доступность персонала и критерии выбора	14
Основные выводы сентября 2026	15
О компании	16
Источники и методология	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.

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

Ключевые выводы сентября

1,134 тыс. м²

Москва и МО

Качественное предложение: за МКАД + внутри МКАД

14% · 151 тыс. м²

Вакантность Москвы

За МКАД; 99% свободных площадей — 1 этаж

144 тыс. м²

СПб и ЛО

+22% с начала года; класс А — 45,5 тыс. м²

12,0 / 10,5 тыс.

Аренда СПб А / В

руб./м²/год; НДС и OPEX отдельно

121 / 110 тыс.

Продажа Москва / СПб А

руб./м² без НДС; нормализованный срез

10,2–16,4%

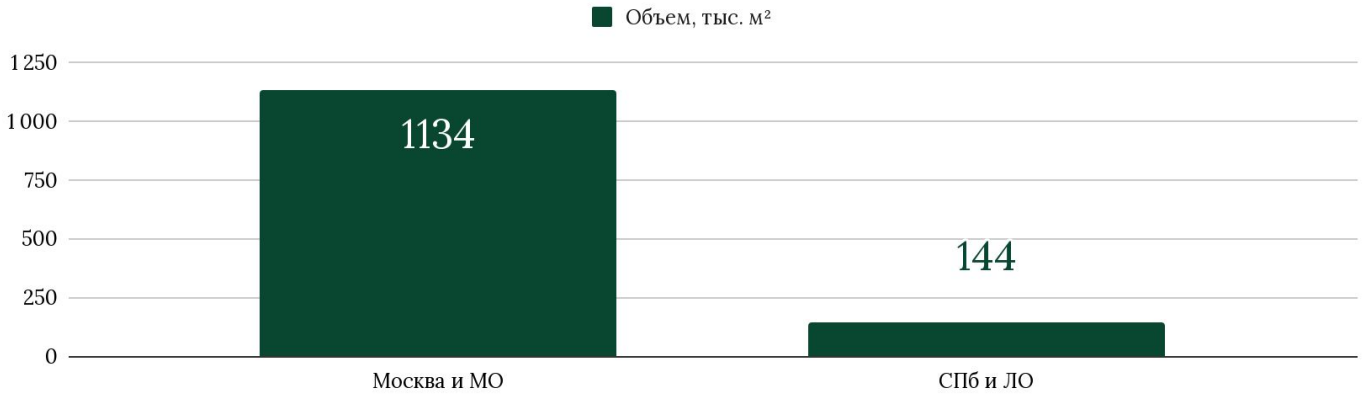
Валовая доходность

Расчет по ставке и цене; до вакансии, OPEX и налогов

Московский рынок лидирует по объему предложения, тогда как Санкт-Петербург демонстрирует активное расширение. Конкурентоспособность объектов все сильнее зависит от локации и коммерческих условий.

Москва и Петербург: сравнение рынков

Объем предложения, тыс. м²



Расчетная валовая доходность



Предложение Москвы почти в 8 раз превышает петербургское. При сопоставимой доходности объектов класса А различия между рынками определяются масштабом предложения и качеством активов.

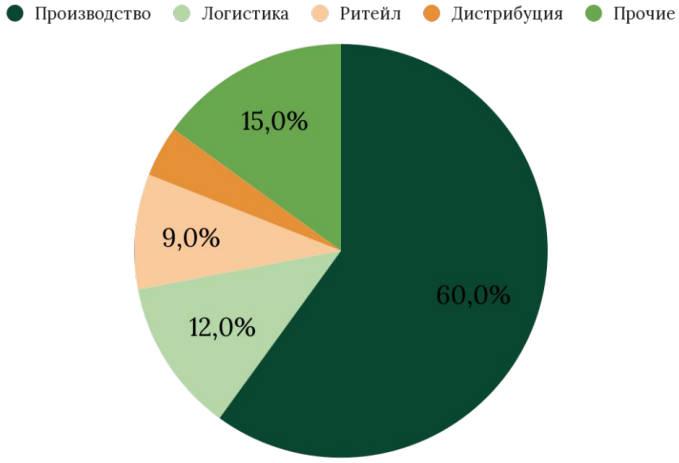
Москва и Московская область



Umbrella Consulting Group

Москва и МО: предложение

Москва: структура спроса



1,095 млн м²

За МКАД
Качественное сформированное предложение

39 + 147 тыс. м²

Внутри МКАД
Существует + строится до конца 2026

20

Индустриальных парков

Формируют предложение за МКАД

98%

Одноэтажный формат

По введенным площадям II квартала

4,6 тыс. м²

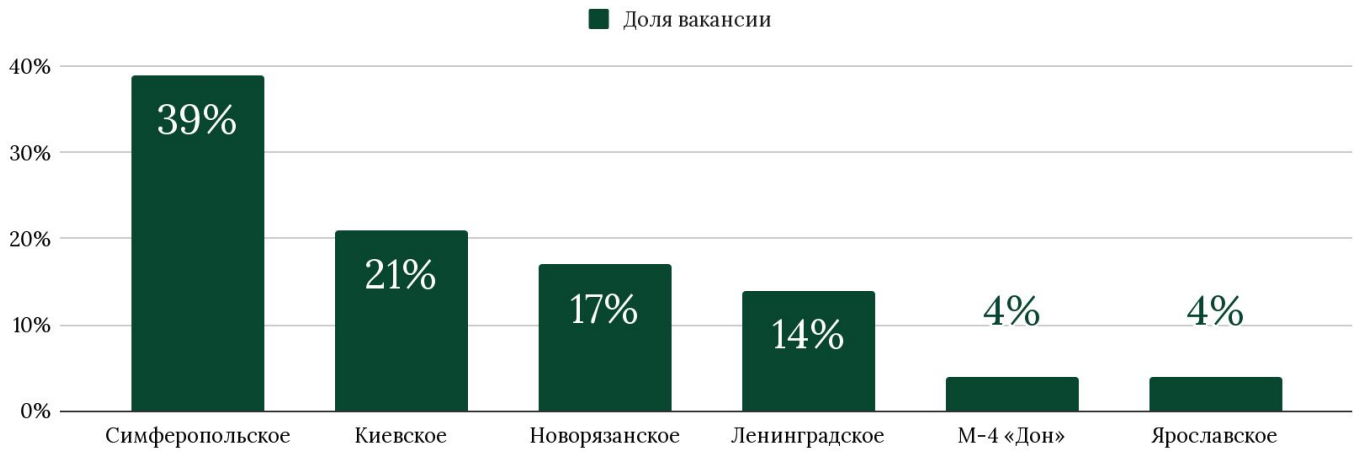
Средний новый объект

Диапазон: 1,4–21 тыс. м²

Рынок сосредоточен преимущественно за МКАД, а основной спрос формируют производственные компании. Одноэтажные объекты остаются доминирующим форматом предложения.

Москва и МО: вакантность и блоки

Москва: география вакансии



14%

Вакантность

151 тыс. м² за МКАД

99%

Структура вакансии

Одноэтажные объекты

≈141

Эквивалент блоков

151 тыс. м² / 1 073 м² среднего лота

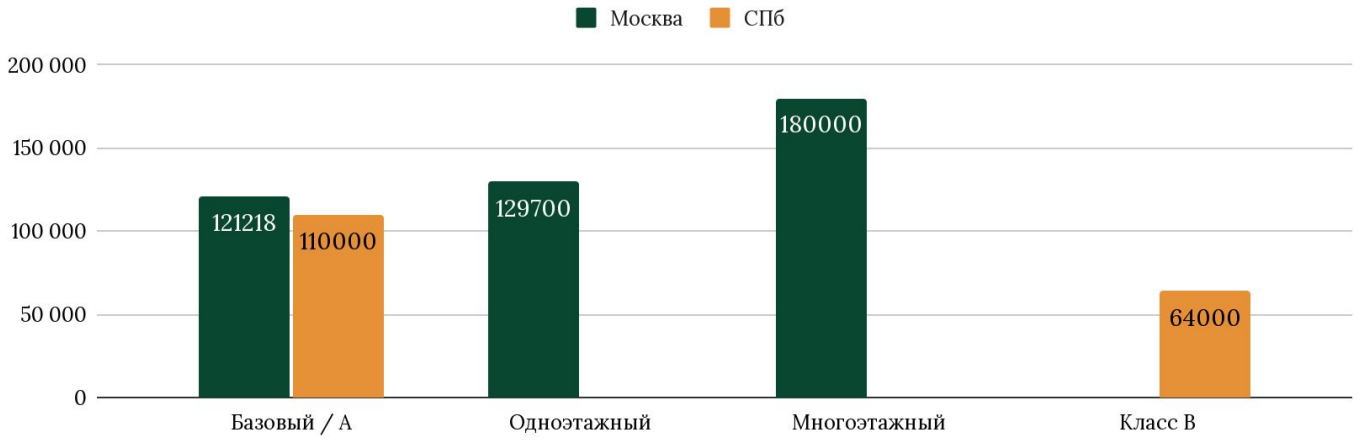
Вакантность 14% свидетельствует о расширении выбора для покупателей и арендаторов. Концентрация свободных площадей на отдельных направлениях усиливает локальную конкуренцию.

Москва и МО: аренда и продажа

Ставки аренды, руб./м²/год



Цена продажи, руб./м²



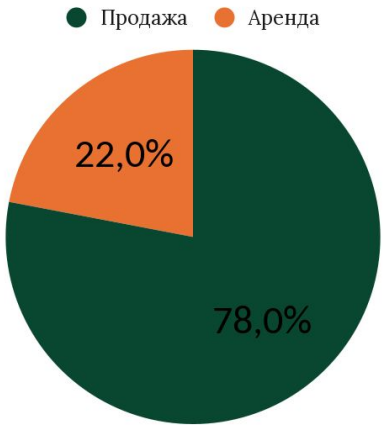
Объекты внутри МКАД характеризуются более высокой стоимостью аренды. При сравнении предложений необходимо учитывать НДС, эксплуатационные расходы и итоговую стоимость владения.

Москва и МО: инвестиционная экономика

Расчетная валовая доходность



Москва: структура сделок

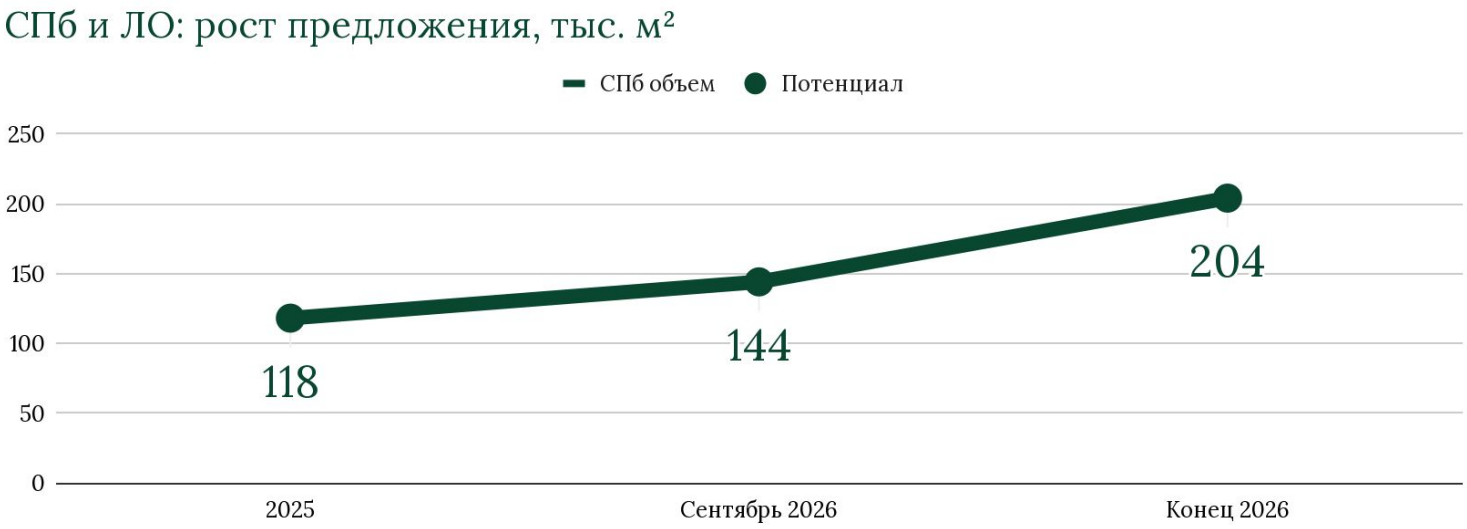


Преобладание сделок купли-продажи подтверждает интерес к приобретению объектов. Расчетная окупаемость 8,2–9,8 года требует корректировки на эксплуатационные расходы и риски вакансии.

Санкт-Петербург и Ленинградская область



СПб и ЛО: предложение



144 тыс. м²

Общий объем

Предварительные итоги 9 месяцев

45,5 тыс. м²

Класс А

31,6% общего объема

98,5 тыс. м²

Класс В

Расчет: общий объем − класс А

Предложение достигло 144 тыс. м², из которых около 68% приходится на класс В. Планируемый ввод способен увеличить рынок более чем до 200 тыс. м² к концу года.

СПб и ЛО: баланс рынка

1. Предложение

+22% с начала года; новое предложение выходит быстрее спроса.

↓

2. Конкуренция

Покупатели и арендаторы сравнивают цену, инженерию и затраты на персонал.

↓

3. Заполнение

После ввода качественный объект обычно заполняется до 6 месяцев.

↓

4. Победитель

Городская локация / КАД, доступный персонал, достаточная мощность и адаптация под ТЗ.

Рыночный риск

Не дефицит площади, а несоответствие продукта реальному производственному спросу.

СПб и ЛО: коммерческие условия

Класс А

12 000 руб./м²/год

Продажа: 110 тыс. руб./м²
Блок 1 000 м²: 110 млн руб.
Доходность: 10,9% · окупаемость: 9,2 года

Класс В

10 500 руб./м²/год

Продажа: 64 тыс. руб./м²
Блок 1 000 м²: 64 млн руб.
Доходность: 16,4% · окупаемость: 6,1 года

Дополнительные платежи

Ставки аренды А/В — без НДС и OPEX. Коммунальные и адаптация рассчитываются отдельно.

Комментарий инвестору

Доходность класса В требует проверки физического качества, инженерии, вакансии и CAPEX.

Класс В обеспечивает более высокую расчетную доходность при меньшем пороге входа. Однако инвестиционная привлекательность зависит от технического состояния объекта и дополнительных затрат.

Персонал и критерии выбора

ДОСТУПНОСТЬ ПЕРСОНАЛА — ОЦЕНКА UCG

Москва: город / метро	5/5	Высокий пул кандидатов; минимум развозки
Москва: за МКАД у города	3/5	Нужна проверка маршрутов и сменного графика
СПб: город / метро	5/5	Наиболее востребованный и редкий формат
ЛО: у КАД / магистрали	4/5	Компромисс при организованном транспорте
Удаленные промзоны	2/5	Высокий риск найма и удержания

Фильтр объекта до переговоров

1) время до метро/ж/д; 2) населенные пункты в 30–45 мин.; 3) корпоративная развозка; 4) конкурирующие работодатели; 5) мощность, вентиляция, нагрузка на пол и адаптация.

Выводы сентября 2026

1

Москва: выбор растет

Вакантность 14% за МКАД дает пространство для переговоров по ставке и адаптации.

2

СПб: рост быстрее спроса

Приоритет — качественный продукт в городе или у КАД; заполнение — до 6 месяцев.

3

Доходность — предварительная оценка

10,2–16,4% валово; модель должна учитывать вакансию, эксплуатационные и капитальные расходы, а также налоги.

4

Покупка доминирует

В Москве 78% сделок по площади — продажа; рассрочка снижает начальную нагрузку.

5

Персонал — ключевой фильтр

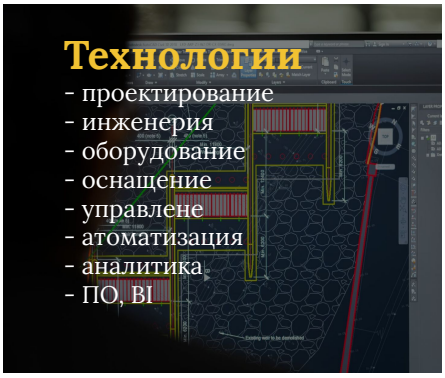
Удаленная площадка может проиграть дорогому городскому объекту по полной себестоимости.

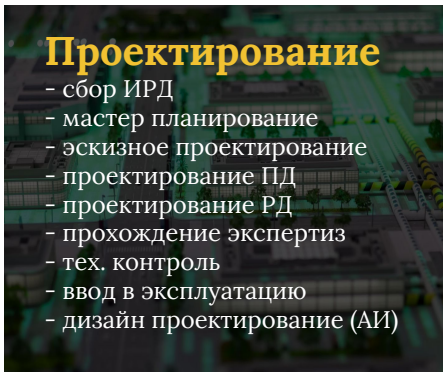
Рост предложения расширяет возможности выбора и переговоров. Приоритетными факторами инвестиционной привлекательности остаются локация, инженерная готовность и полная экономика эксплуатации.

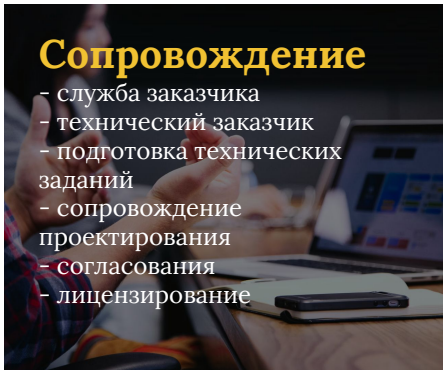
О компании

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.

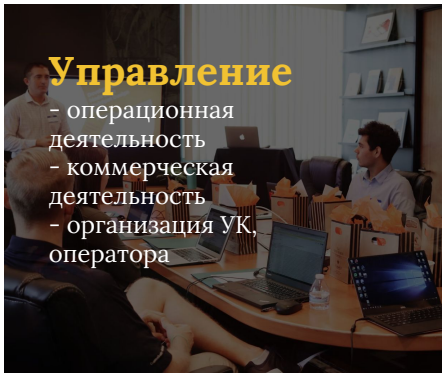
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

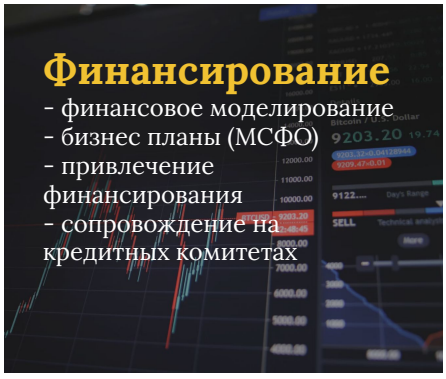




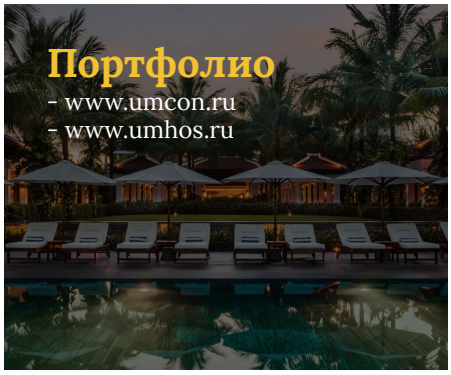












Источники и методика

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