

РЫНКУ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОТРЕБУЕТСЯ БОЛЬШЕ СКЛАДОВ

Рынку Московской области потребуется больше складов, ставка аренды продолжит расти, вакансии поставит новый рекорд, а e-commerce останется главным драйвером качественного развития рынка.

Складская недвижимость на сегодняшний день является одним из наиболее интересных, инвестиционно привлекательных сегментов коммерческой недвижимости в Московском регионе. Склады переживают период наибольшего спроса за последние 4 года. По данным экспертов компании «Ориентир», общий спрос значительно превышает предложение, имеющееся на рынке. В 2018 г. он составлял порядка 1,8 млн м² при вводе 1,2 млн м², а в 2019 г. – порядка 1,7 млн м² при вводе около 1 млн м². Большинство проектов к моменту ввода оказываются законтрактрованными на 80–90%, поскольку строятся в основном в формате built-to-suit. Новые предложения не в состоянии удовлетворить спрос, и это главная тенденция, которая сохранится в 2020 г.

Эксперты компании прогнозируют в новом году рост числа крупных сделок, а основными заказчиками в общем объеме спроса будут торговые компании. Основным драйвером спроса останется e-commerce. Сегодня доля ритейла в общей структуре спроса составляет порядка 40%, а по итогам 2020 г. этот показатель может вырасти до 43–45%. Логистические и производственные компании также продолжают формировать спрос на качественные складские комплексы.

Важным трендом рынка складской недвижимости 2020 г. станет продолжение роста ставок аренды, он сохранится на фоне имеющейся низкой вакансии (3%). Уже в первом полугодии на всех направлениях, кроме восточного, средняя базовая ставка аренды стандартного склада класса А достигнет 4000 руб. за м² (без ОПЕХ и НДС), а по многим проектам превысит 4000 руб. с потенциалом к росту в целом по рынку Московской области

(без ОПЕХ и НДС). Таким образом, до конца 2020 г. средняя ставка в классе А может приблизиться к 4200 руб. за м².

Низкая вакансия и отсутствие готовых спекулятивных блоков большой площади (30–40 тыс. м²) сохранит устойчивый спрос на проекты формата built-to-suit, который мы наблюдали и в 2019 г. Клиенты выбирают индивидуальное строительство, так как это позволяет им участвовать в разработке проекта, дает больше возможностей по выбору локации и специальных характеристик здания. Строительный цикл у опытного девелопера на подготовленном участке занимает от 6 до 12 мес. В большинстве случаев в рамках 12 мес. можно обеспечить и переезд компании в новый, построенный под заказчика склад.

Среди ключевых направлений наиболее востребованными остаются север и юг. Кроме того, растет привлекательность западного направления, где одним из преимуществ является выход города за границы МКАД. Сейчас это происходит на Киевском и в определенной степени на Новорижском шоссе. На западном направлении в 2019 г. был заявлен к реализации современный складской комплекс класса А+ «Ориентир-Запад». Общая площадь зданий составит 450 тыс. м². Строительство парка начнется в ближайшее время: комплекс будет возводиться поэтапно, а его полная реализация завершится в 2025 г. «Ориентир-Запад» имеет стратегическую локацию и хорошую транспортную доступность – в 35 км от МКАД, на пересечении федеральных трасс А-107 и М-9.

«Существующие метрики рынка говорят, что инвестиционная привлекательность сегмента складской недвижимости сохранится и в 2020 г.:

вакансия на минимальном значении, ставки аренды демонстрируют стабильный рост, но остаются низкими для начала массового спекулятивного строительства, – комментирует Андрей Постников, генеральный директор компании «Ориентир». – Основными критериями для инвесторов при выборе объекта по-прежнему являются локация, класс, заполняемость. Складские комплексы высокого класса, удачно расположенные и заполненные арендаторами, будут демонстрировать хорошие показатели окупаемости при любых колебаниях экономики и иметь высокий уровень инвестиционной привлекательности».

Кроме того, как уже ранее отмечали эксперты компании «Ориентир», сейчас оживлению инвесторов способствует макроэкономическая ситуация. В 2020 г. ожидается снижение ставок капитализации складской недвижимости на 1,5–2 п.п., что сделает этот сегмент еще более привлекательным. ■

