

Рынок складской недвижимости класса А

Обзор рынка (предварительные данные)

Октябрь 2012 года

Исследования и консалтинг CBRE

▲ НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

▶ СТАВКИ АРЕНДЫ

▶ ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕМОНСТРИРУЕТ МНОГИЕ ЧЕРТЫ СТАДИИ «БУМА»

Объем вновь вводимых площадей растет стремительными темпами.

- В III квартале 2012 г. по предварительным данным было введено 198 тыс. кв. м складской недвижимости класса А;
- Суммарный объем ввода с начала года составил 523 тыс. кв. м;
- По итогам 2012 года данный показатель может достичь 700,000 кв. м, что на 112% выше уровня 2011 года.

Тем не менее, данный объем предложения достаточно успешно поглощается рынком. Доля вакантных площадей колеблется около 1%. Спрос на данный вид коммерческой недвижимости остается высоким вследствие структурного дефицита предложения. В Москве на 1 человека приходится лишь 0,4 кв. м качественной складской недвижимости, что более, чем в 3-4 раза меньше, чем, например, в Варшаве или Праге. Нельзя однозначно утверждать, что данный показатель будет стремиться быстро достичь уровня Восточной Европы, однако сценарий сокращения разрыва между ними имеет высокую вероятность реализации в среднесрочном периоде.

В течение III квартала был заключен ряд крупных сделок, в том числе:

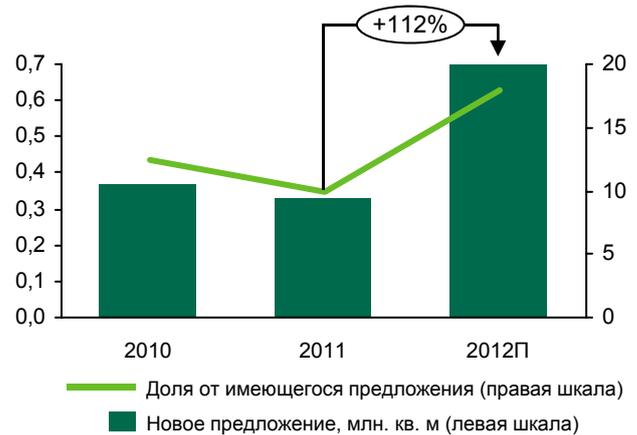
- в индустриальном парке «Южные Врата» компании Radius Group:** один из крупных ритейлеров приобрел 40 тыс. кв.м в рамках формата “build-to-suit”, Paul Hartmann AG и FM Logistics - по 20 тыс. кв. м. (BTS и аренда), Iron Mountain и Tablogix - по 10 тыс. кв. м. (аренда).
- в ПНК-Внуково:** Национальная Компьютерная Корпорация приобрела 58 тыс. кв. м. Также компанией PNK Group был реализован ряд других сделок во Внуково, Толмачево и Чехове-2.

Несмотря на структурный дефицит предложения и очень низкий уровень вакантных площадей ставки аренды остаются стабильными. Хотя запрашиваемые арендные ставки по отдельным объектам достигают 149 долларов США, большинство арендаторов не готовы их платить. Основной объем сделок заключается в диапазоне 130 – 140 долларов США за 1 кв. м. (triple net). Рост ставок объективно сдерживается платежеспособностью арендаторов и анонсированными масштабными планами строительства, в том числе - новыми игроками.

Формат Build-to-suit продолжает пользоваться популярностью. По оценке, в III квартале 2012 года на его долю пришлось 43% нового предложения. Интерес к данному формату носит взаимный характер: девелоперы таким образом снижают свои риски, тогда как арендаторы получают помещения, приспособленные под свои уникальные нужды, а также страхуются от роста арендных ставок.

Согласно анонсам девелоперских компаний объемы ввода новых площадей в 2013 году могут продолжить рост. Общая площадь анонсированных к вводу в 2013 году складских комплексов может составить 1,251 тыс. кв. м или более 25% от ожидаемого предложения на конец 2012 года.

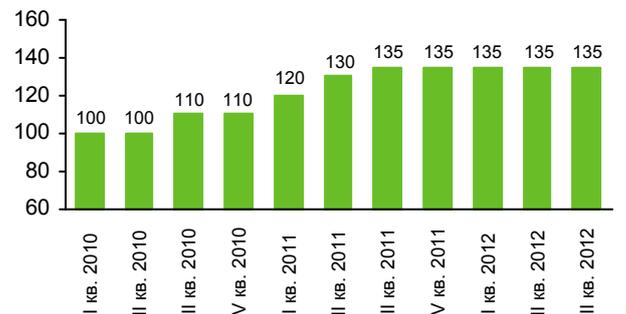
Прирост предложения, тыс. кв. м



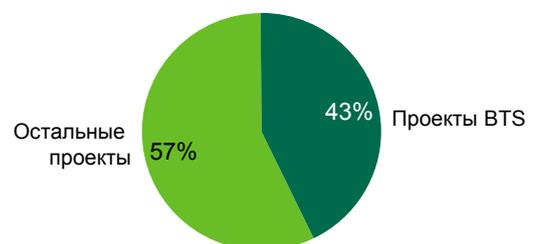
Доля вакантных площадей, % от общего предложения



Базовые ставки аренды, \$/кв. м/год



Структура нового предложения в III квартале, %



КОНТАКТЫ

За более подробной информацией, пожалуйста, обращайтесь

Валентин Гаврилов

Директор,
Отдел исследований рынка
Россия, 125047, Москва
Ул. Лесная, д. 5
БЦ «Белая площадь», здание В

Тел.: +7 495 258 3990

e: valentin.gavrilov@cbre.com

Василий Григорьев

Аналитик рынка индустриальной недвижимости,
Отдел исследований рынка
Россия, 125047, Москва
Ул. Лесная, д. 5
БЦ «Белая площадь», здание В

Тел.: +7 495 258 3990

e: vasily.grigoriev@cbre.com

+ FOLLOW US



TWITTER

http://twitter.com/CBRE_Russia

Исследования и консалтинг

Этот отчет подготовлен Отделом исследований рынка компании CBRE Россия, который является частью международного подразделения Исследования и консалтинг CBRE – сообщества высокопрофессиональных аналитиков и консультантов, работающих вместе для предоставления исследований рынка недвижимости, эконометрических прогнозов и консалтинговых решений инвесторам и арендаторам по всему миру.

Примечание

Информация, содержащаяся в настоящем материале, основана на достоверных, по мнению CBRE, данных. Несмотря на все предпринятые меры обеспечить достоверность содержащейся в материале информации, компания CBRE не может предоставить гарантии того, что в нем отсутствуют фактические неточности. Данный материал подготовлен исключительно для сведения клиентов или потенциальных клиентов CBRE и не является частью коммерческого предложения или договора. Информация и рекомендации, содержащиеся в настоящем материале, не подлежат использованию в коммерческих целях, включая продажу, опубликование в средствах массовой информации, размещение в сети Интернет, и ни одна из частей настоящего материала не может быть воспроизведена или передана ни в какой форме и никакими средствами без предварительного письменного разрешения CBRE. Компания CBRE не несет ответственности за прогнозы, выводы, комментарии, оценки, расчеты, решения, сделанные или принятые третьими лицами на основании информации, содержащейся в настоящем материале.

©2012. ООО «Си Би Ричард Эллис». Все права защищены