

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ, ИТОГИ 2025 ГОДА

1. Ключевые итоги 2025 года: Смена фазы рынка

А) Спрос: Сжатие при изменении структуры

«По итогам 2025 года объем спроса составил 5,5 млн кв. м, что на 8% ниже результата 2024» – «IBC Real Estate», 2026

После нескольких лет двузначного роста спрос на продукцию впервые снизился. Рассмотрим структуру спроса по категориям покупателей:

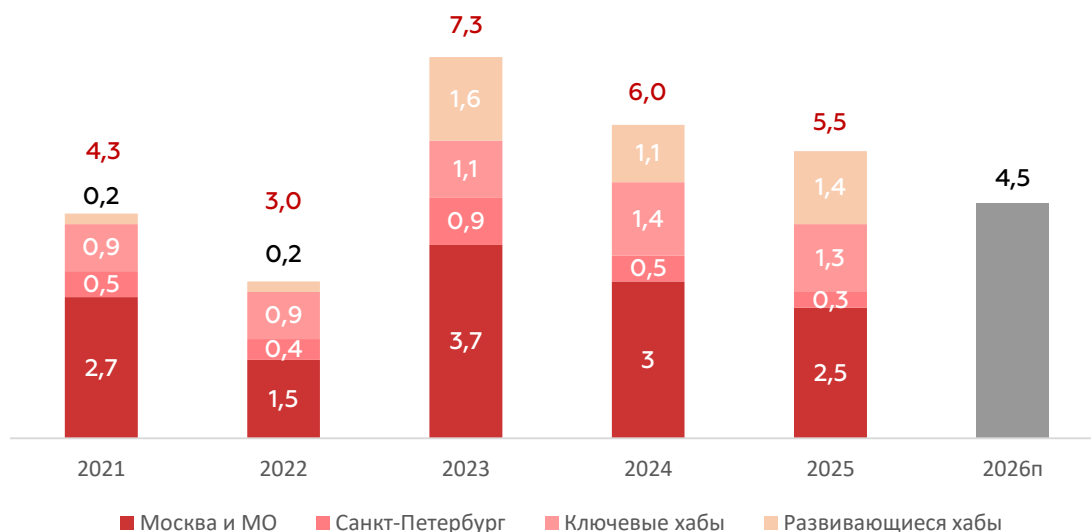
1. Онлайн-операторы (42%). Формально они остались лидерами, но их доля снизилась. Важно отметить, что в Московском регионе их активность увеличилась на 23%, а в целом по России – нет. Это указывает на то, что в 2025 году маркетплейсы сместили фокус с расширения в регионы на укрепление позиций в ключевом Московском хабе.

2. Многоканальные ритейлеры (29%). Единственным сегментом, показавшим рост год к году, стал многоканальный ритейл (+57% по России). Классический ритейл (сеть магазинов + онлайн) завершил цикл оптимизации и начал наращивать складские мощности, конкурируя с чистыми маркетплейсами.

3. Остальные сегменты показали снижение спроса: производители, логисты, дистрибьюторы – начали процесс оптимизации (от -17% до -42% в зависимости от категории). Это прямое следствие высокой ключевой ставки и переориентации бизнеса с расширения на сохранение ликвидности.

Рынок стал биполярным. В настоящее время основными «якорными» арендаторами являются компании, занимающиеся электронной коммерцией и крупным многоканальным ритейлом. В текущих условиях строительство или приобретение складов для спекулятивного размещения сопряжено с повышенным риском.

Динамика спроса, классы А и В, млн кв. м

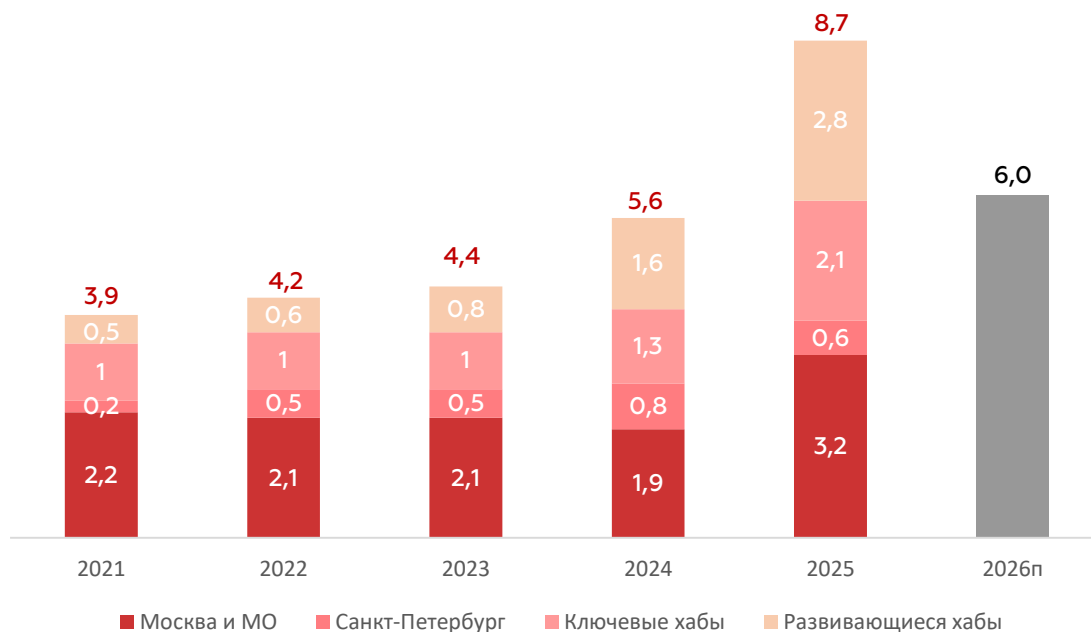


Источник: «IBC Real Estate», 2026

В) Предложение: Исторический рекорд с отложенным эффектом

«По итогам 2025 года объем ввода составил рекордные 8,7 млн кв. м, что на 56% превышает результат 2024» – «IBC Real Estate», 2026

Динамика нового ввода, классы А и В, млн кв. м



Источник: «IBC Real Estate», 2026

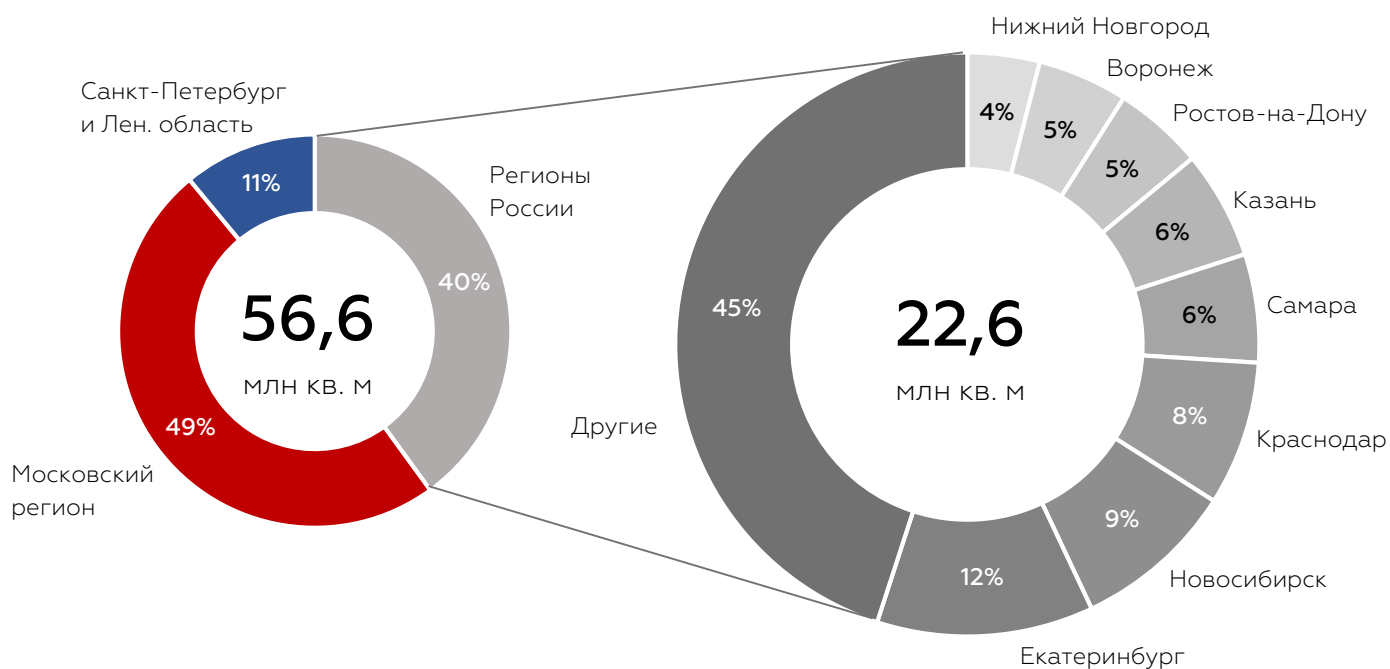
Рекордный объем ввода является не реакцией на спрос 2025 года, а результатом девелоперских решений 2023–2024 годов, когда рынок был перегрет.

Региональный перекоп: за пределами Московского региона предложение растёт преимущественно за счёт крупных объектов, реализованных для онлайн-операторов и многоканальных ритейлеров. То есть в регионах прирост – это в основном BTS (built-to-suit) под конкретного арендатора, что снижает риски вакантности.

Рост объёмов спекулятивного строительства является актуальной тенденцией только для Москвы и Московской области. В Московском регионе 62% нового ввода – это спекулятивные объекты, не имеющие предварительных договоров аренды. Именно они станут основным источником роста вакантности и давления на ставки, ввиду отсутствия «якорного» арендатора.

В настоящее время наблюдается классическая ситуация, характерная для «перегрева» рынка недвижимости. Рекордный ввод спекулятивных площадей в Москве в условиях снижения спроса создаёт оптимальные условия для покупателей и арендаторов, ставки снижаются. В то же время, это создаёт стрессовую ситуацию для девелоперов, которые вышли на рынок без якорного арендатора.

Распределение общего объема качественной складской недвижимости России, 2025



Источник: «NF GROUP Research», 2026

Совокупное предложение качественных складских площадей (классы А и В) на российском рынке по итогам 2025 года составило 56,6 млн кв. м. Структура распределения подтверждает высокую концентрацию в Московском регионе, на долю которого приходится 49% (27,9 млн кв. м). Доля Санкт-Петербурга и Ленинградской области оценивается в 11% (6,1 млн кв. м). Оставшиеся 40% (22,6 млн кв. м) формируются за счет ключевых и развивающихся региональных логистических хабов, что подчеркивает продолжающуюся географическую диверсификацию рынка.

Ключевые выводы по общим итогам 2025 года:

1. «Лидерами в структуре спроса остаются онлайн-операторы (42%) и многоканальные ритейлеры (29%), что в сумме составляет 71% всего спроса». Количество потенциальных арендаторов в этих сегментах сокращается.
2. В то время как в Москве наблюдается избыточное предложение и коррекция рынка, в регионах рынок продолжает расти более органически, преимущественно под конкретного заказчика.
3. В настоящее время в стадии строительства находится около 13 миллионов квадратных метров недвижимости, которые планируется ввести в эксплуатацию в период с 2026 по 2028 год. Такой существенный объем ввода новых объектов превысит спрос и создаст ситуацию перегрева рынка столичной складской недвижимости. Потенциальный перенос сроков сдачи объектов не сможет существенно сократить возрастающий объем предложения на рынке. Избыток предложения в ближайшее время будет способствовать сокращению арендной ставки в текущих рыночных условиях.

2. Структура инвестиций: Рекордный ввод и смена вектора

Инвестиции в девелопмент (новое строительство) зафиксировали исторический максимум. Объем ввода в 8,7 млн кв. м – это прямой результат инвестиционных решений, принятых в 2023–2024 гг., реакция на возросший спрос со стороны арендаторов. Важно подчеркнуть, что девелоперы продолжают инвестировать в стройку: на стадии строительства находится еще 13 млн кв. м, которые должны быть введены в 2026–2028 гг.

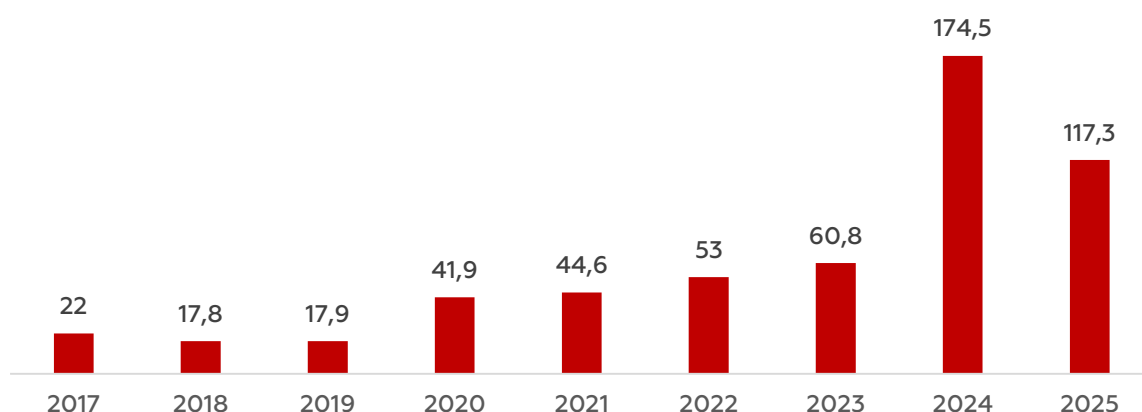
Рынок столкнулся с «инерционным» предложением». Эти деньги уже вложены, и складская сфера аренды этот объем будет вынуждена «переварить», что и приведет к снижению ставок и росту вакантности в дальнейшем.

Общий объем вложений в готовые объекты составил 159 млрд руб. Ключевой нюанс: 80% этих вложений (127 млрд руб.) – это инвестиционные покупки. Лишь 20% пришлось на конечных пользователей (ритейлеров, производителей), которые традиционно доминировали в прошлые годы.

Источник: «IBC Real Estate», 2026

Складская недвижимость окончательно перешла из разряда «операционных активов» бизнеса в разряд «инвестиционных активов» с фиксированным доходом и высокой привлекательностью.

Инвестиции в складскую недвижимость РФ, млрд руб.



Источник: «Nikoliers», 2026

Начиная с 2019 года ключевым драйвером роста выступил сектор электронной коммерции, что привело к структурному дефициту качественных арендных площадей на фоне высокой концентрации спроса со стороны маркетплейсов и многоканальных ритейлеров.

В ответ на это девелоперы активизировали реализацию проектов по модели **built-to-suit (BTS)**. Сформировавшаяся коррекция после 2024 года свидетельствует об охлаждении темпов инвестирования, однако общая тенденция все равно является восходящей, что свидетельствует об увеличении ввода в следующие 2-3 года.

Для инвесторов и девелоперских структур подход «BTS» обеспечивает управляемость рисков за счет предварительного согласования параметров объекта и арендатора, а для конечных пользователей – возможность фиксации стоимости размещения в регионах, соответствующих их логистической стратегии.

Формируется новый тренд – розничные инвестиции в легкую промышленную недвижимость, малые склады. Число сделок с чеком до 500 млн руб. выросло с 20 в 2024 году до 48 в 2025 году. Общая площадь таких сделок составила 72,2 тыс. кв. м на сумму 8,6 млрд руб., что более чем в 2,5 раза превышает показатели прошлого года.

Растет роль управляющих компаний закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ). На них пришлось свыше 90 млрд руб. из 127 млрд руб. инвестиционных покупок. Это более 70% всего инвестиционного спроса. Они позволяют объединять капитал частных инвесторов для покупки крупных качественных активов.

Решающими факторами выбора объектов для ЗПИФов стали качество, состояние объекта и наличие арендного потока. Это подтверждает, что рынок движется в сторону классической инвестиционной модели «купил – сдал – получаешь доход»

Ключевые сделки 2025 года, совершенные крупными ЗПИФ:

1. ЗПИФ СФН приобрел НК Парк Домодедово 2 в Москве, площадь объекта составила 148 тыс. кв. м
2. ЗПИФ СФН приобрел СК «Обухово» в Москве, площадь объекта составила 122 тыс. кв. м

Формируется новый сегмент для частных инвесторов и малых фондов. Если крупные ЗПИФы скупают мега-объекты (более 100 тыс. кв. м), то растет спрос на «боксы» и небольшие здания, которые могут быть интересны для диверсификации портфеля.

935 млрд руб.

Объем инвестиций
в недвижимость России

117,3 млрд руб.

Объем инвестиций
в складскую недвижимость

Ключевые выводы по структуре инвестиционной активности 2025 года:

1. Перспективным направлением становятся инвестиции в ЗПИФ. Актуальными становятся сделки ЗПИФов так как они предоставляют доступ к очень крупным активам.
2. Приоритет переходит от простого владения к управлению активами. Ключевыми факторами успеха становятся не только локация, но и качество управления объектом, а также стабильность и диверсификация арендного потока.
3. Актуальность приобретает растущий сегмент инвестиций в легкую промышленную недвижимость – малые склады. Данный сегмент позволяет начать инвестировать в коммерческую недвижимость с более низким порогом входа.

3. Региональная динамика: Столица и Регионы

Анализ региональной структуры рынка складской недвижимости в 2025 году выявляет фундаментальную дивергенцию: Московский регион (Москва и Московская область) вошел в фазу коррекции с избыточным предложением, в то время как ключевые и развивающиеся региональные хабы продолжают демонстрировать органический рост, хотя и с признаками замедления.

А) Москва и Московская область: Фаза перегрева и коррекции

Московский регион остается крупнейшим рынком складской недвижимости России, однако именно здесь наиболее остро проявились симптомы смены цикла.

Показатель	Значение	Динамика (г/г)
Общее предложение	37,1 млн кв. м	+9,3%
Новое строительство	3,16 млн кв. м	+65%
Спрос (аренда + покупка)	2,46 млн кв. м	-18%
Доля свободных площадей	6,0%	+4,5 п.п.
Ставка аренды (класс А, суц.)	10 500 руб./кв. м/год	-16%

Источник: «IBC Real Estate», 2026

Структурные особенности

Онлайн-операторы (36%): Единственная категория, увеличившая активность (+23% г/г). Маркетплейсы продолжают консолидироваться в Московском регионе, рассматривая его как главный распределительный хаб. В то время как многоканальные ритейлеры снизили объем сделок на 17% г/г, однако они остаются вторым по значимости сегментом.

Существенное снижение произошло среди производителей (-42%), логистов и дистрибьюторов (-32%), они практически ушли с рынка, переключившись на оптимизацию существующих мощностей.

62% нового ввода (1,95 млн кв. м) составили спекулятивные объекты. Это беспрецедентный объем предложения, не обеспеченный предварительными договорами.

Из них порядка 22% (435 тыс. кв. м) – объекты формата малых складов, что свидетельствует о попытке девелоперов диверсифицировать предложение.

Ставки аренды достигли пика в 13 000 руб./кв. м/год в I квартале 2025 года, после чего начали снижаться. К IV кварталу ставка на существующие объекты составила 10 500 руб. (-16% г/г).

Операционные расходы (ОРЕХ) стабилизировались: 2 300 руб./кв. м/год для новых объектов (после 2021 года) и 1 600 руб. – для старых.

Ключевые выводы по региону Москвы и МО.

1. Прогнозируется снижение ввода новых объектов до 2,8 млн кв. м (-11% г/г). Однако на стадии строительства находится 4,5 млн кв. м спекулятивных и BTS-объектов, заявленных к вводу в 2026 году. Высока вероятность переноса сроков части проектов.
2. Ожидается дальнейшее снижение спроса до 2,1 млн кв. м (-14% г/г) на фоне сохранения высокой ключевой ставки.
3. Прогнозируемое снижение арендных ставок до 10 000 руб./кв. м/год на существующие объекты и до 10 500 руб. – на строящиеся. Прогнозируется рост вакантности до 7,5% к концу 2026 года.
4. Рынок переходит в фазу «рынка арендатора». Для инвесторов это открывает окно возможностей для приобретения качественных активов по сниженным ценам, но требует тщательного анализа арендного потока и диверсификации рисков.

В) Санкт-Петербург и Ленинградская область: Сжатие и ожидание

Показатель	Значение	Динамика (г/г)
Общее предложение	7,2 млн кв. м	+9,7%
Новое строительство	641 тыс. кв. м	-16%
Спрос (аренда + покупка)	272 тыс. кв. м	-48%
Доля свободных площадей	3,8%	+2,3 п.п.
Ставка аренды (класс А, суц.)	10 000 руб./кв. м/год	-13%

Источник: «IBC Real Estate», 2026

Структурные особенности

Многоканальные ритейлеры стали единственной категорией, увеличившей спрос (более чем в 3 раза г/г). Остальные сегменты перешли к оптимизации. Такой подход увеличивает риск ввода спекулятивных объектов – высок шанс не найти оптимальное количество потребителей ввиду отсутствия «якорного» арендатора.

Основной объем ввода (84%) пришелся на собственные и BTS-объекты под конкретных арендаторов (онлайн-операторы и многоканальные ритейлеры). Спекулятивное строительство минимально.

Ставки аренды следуют общероссийскому тренду на снижение, хотя темпы коррекции ниже, чем в Москве. В целом данная динамика соответствует превышению пиковых значений спроса предложением.

Ключевые выводы по региону Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

1. Консалтинговым агентством «IBC Real Estate» спрос прогнозируется на уровне 250 тыс. кв. м. Существенного роста не ожидается.
2. Ввод прогнозируется порядка 0,5 млн кв. м. На стадии строительства находится более 0,7 млн кв. м, половина из которых – спекулятивные объекты. Риски переносов высоки.
3. Восстановление спроса возможно только при условии дальнейшего снижения ключевой ставки и арендных ставок.
4. Рынок находится в фазе сжатия. Инвестиционная активность минимальна. Потенциал для входа – в ожидании дальнейшей коррекции ставок и появления качественных объектов по привлекательным ценам. Приоритет – BTS-объекты с долгосрочными контрактами. То же касается и перспектив ввода новых объектов.

С) Ключевые региональные логистические хабы: Устойчивость на фоне коррекции

К категории ключевых хабов отнесены 8 городов с общим объемом существующих складских площадей более 1 млн кв. м: Екатеринбург, Казань, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Краснодар, Самара, Воронеж, Нижний Новгород.



Источник: «IBC Real Estate», 2026

Структурные особенности

Снижение спроса (-4%) значительно мягче, чем в Московском регионе (-18%). Это свидетельствует о сохраняющейся потребности в региональной логистической инфраструктуре.

74% нового ввода (41% собственные + 33% BTS) реализовано под конкретных арендаторов, что снижает риски вакантности. Общая тенденция заключается в минимизации спекулятивного строительства.

Арендные ставки снизились на 5–17% в зависимости от региона, но остаются выше доковидного уровня. Вакантность выросла, но варьируется от 2,5% (Ростов-на-Дону) до 12,4% (Новосибирск).

Ключевые сделки 2025 года в региональных хабах:

1. Екатеринбург: Сима-Ленд (237 тыс. кв. м, собственный объект)
2. Воронеж: Ozon (150 тыс. кв. м, BTS аренда)
3. Самара: Wildberries (184 тыс. кв. м, собственный объект)
4. Казань: Технопарк DoorHan (61 тыс. кв. м, BTS аренда под Wildberries)

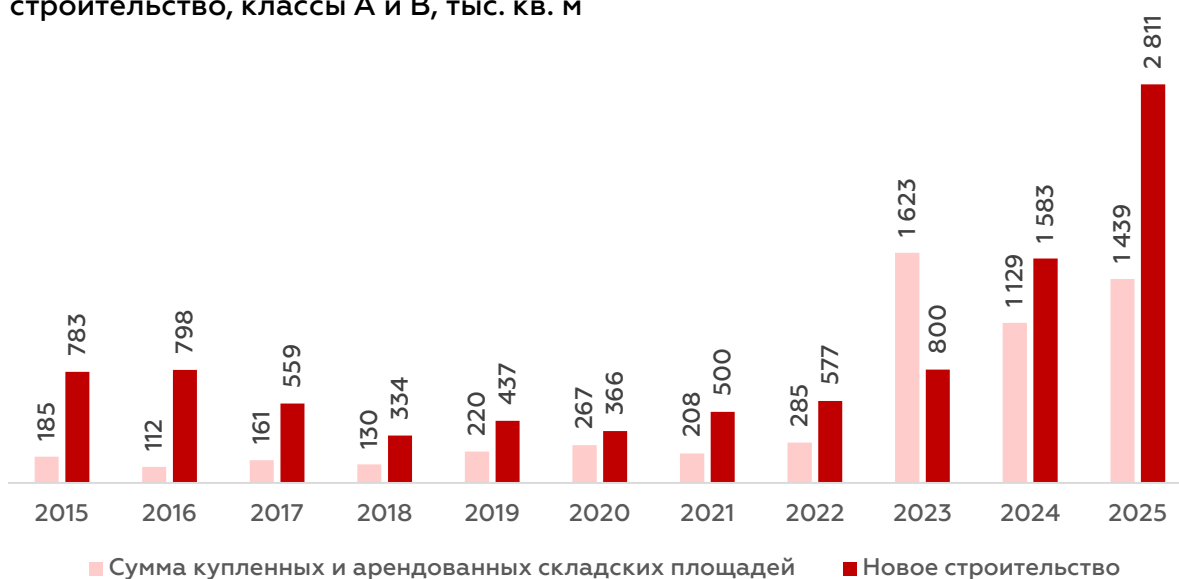
Ключевые выводы для региональных логистических хабов.

1. Регионы демонстрируют более сбалансированную динамику, чем Московский регион. Низкая вакантность в ряде хабов (Ростов-на-Дону, Краснодар, Самара) при корректирующихся ставках создает возможности для входа с потенциалом роста.
2. Приоритетом будут объекты, ориентированные на онлайн-операторов и многоканальных ритейлеров, которые будут формировать ключевой спрос в будущем периоде.

4. Развивающиеся региональные логистические хабы: драйвер роста

К категории развивающихся хабов отнесены региональные города с общим объемом складских площадей менее 1 млн кв. м. Это наиболее динамичный сегмент рынка.

Сумма купленных и арендованных площадей и новое строительство, классы А и В, тыс. кв. м



Источник: «IBC Real Estate», 2026

Структурные особенности

Основной драйвер роста – запуск крупных распределительных и сортировочных центров для онлайн-операторов и многоканальных ритейлеров.

Минимальные спекулятивные риски: 82% нового ввода (BTS + собственные объекты) реализовано под конкретного арендатора.

Ключевые сделки 2025 года в развивающихся региональных хабах:

1. Комплекс из 4 зданий в ОЭЗ «Оренбуржье» – 223 тыс. кв. м.
2. Складской комплекс в Уфе (под маркетплейс) – 187 тыс. кв. м.
3. Логопарк «Звездный» в Омске – 155 тыс. кв. м.

Ключевые показатели рынка складской недвижимости регионов России в столицах которых проживает более 1 млн человек, а также регионы Дальнего Востока (общий объем площадей менее 1 млн кв. м):

Регион	Объем качественной складской недвижимости класса А, В, тыс. кв. м	Доля вакантных площадей класса А, В, % (с учетом субаренды)	Оценка численности населения региона на 1 января 2025 г., тыс. человек	Оборот розничной торговли за 11 мес. 2025 г., млрд руб	Запрашиваемая ставка аренды на BTS проекты сухих складских комплексов класса А в IV кв. 2025 г., руб./м2/год*
Уфа	673	0,3%	4 046	1 508	9 500-10 500
Омск	560	24,7%	1 798	544	10 000-11 000
Владивосток	515	2,5%	3 383	787	12 000-13 000
Пермь	448	5,9%	2 837	818	9 500-10 500
Челябинск	444	0,9%	2 482	1 226	9 500-10 500
Красноярск	394	0,0%	2 435	898	10 000-11 000
Волгоград	377	3,4%	1 805	696	9 000-10 000
Хабаровск	366	8,2%	1 273	534	12 000-13 000

* Не включая НДС и OPEX

Источник: Росстат, NF GROUP Research, 2026

Ключевые выводы для развивающихся региональных логистических хабов.

1. Это наиболее быстрорастущий сегмент с минимальными рисками вакантности благодаря преобладанию BTS-формата. Однако рынок сильно концентрирован на двух-трех крупных арендаторах, что создает риски переконцентрации.
2. Низкая доля вакантных площадей в ряде регионов: Красноярский край, Хабаровский край и др. свидетельствует о высоком спросе со стороны арендаторов, что контрастирует со столичными показателями и крупными логистическими хабами.

5) Сводная аналитика: Москва и МО, ключевые хабы, развивающиеся хабы

Российский рынок складской недвижимости в 2025 году продемонстрировал выраженную региональную дивергенцию:

Критерий	Москва и МО	Ключевые хабы (8 городов)	Развивающиеся хабы
Фаза цикла	Коррекция, избыток предложения	Стабилизация, сбалансированный рост	Активный рост, экспансия
Спрос (динамика)	-18% (г/г)	-4% (г/г)	+27% (г/г)
Предложение (динамика)	+65% (г/г), 62% спекулятивное	+61% (г/г), 74% BTS/собств.	+78% (г/г), 82% BTS/собств.
Вакантность	6,0% (рост)	2,5–12,4% (разнородно)	Низкая (по объектам BTS)
Ставки (динамика)	-16% (г/г)	-5% ... -17% (г/г)	Корректируются вслед за рынком
Основные арендаторы	e-commerce, многоканальный ритейл	e-commerce, многоканальный ритейл	e-commerce, многоканальный ритейл
Инвестиционный профиль	Покупка готовых активов по сниженным ценам	Выборочный вход в хабы с низкой вакантностью	Проектное финансирование BTS под якоря

Общий инвестиционный вывод.

1. Московский регион перешел в фазу «рынка арендатора» с избыточным спекулятивным предложением, что создает окно возможностей для приобретения качественных активов по сниженным ценам, но требует повышенного внимания к структуре арендного потока.
2. Ключевые региональные хабы (Екатеринбург, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Самара и др.) демонстрируют устойчивость: спрос снижается медленнее, а преобладание BTS-формата минимизирует риски вакантности. Наиболее привлекательны хабы с низкой вакантностью (Ростов-на-Дону, Краснодар, Самара) при корректирующихся ставках.
3. Развивающиеся региональные хабы являются наиболее быстрорастущим сегментом, однако их инвестиционная привлекательность связана преимущественно с прямым проектным финансированием BTS-объектов под якорных арендаторов из числа маркетплейсов.