



ТЕНДЕНЦИИ 2025 Г.

ПРОГНОЗЫ 2025-2028 ГГ.

**РЫНКА СКЛАДСКОЙ И
ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
МИНСКОГО РЕГИОНА.**

I КВАРТАЛ 2025 ГОДА. ИТОГИ 2024 Г.

ОТ ЭКСПЕРТА РЫНКА

складской и индустриальной недвижимости

КРУПАТИНОЙ КРИСТИНЫ

РУКОВОДИТЕЛЯ ООО «АЙ КЬЮ ПРОПЕРТИ ГРУПП»

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Общие тенденции рынка складской недвижимости за 2024 год и начало 2025 года3
- 2. Ввод объектов 2025-2029 гг.....7
- 3. Вакансия и спрос на складские площади 2024 года. Прогноз до 2026 года12
- 4. Динамика арендных ставок Минск и Минский район15
- 5. Важность факторов при принятии решении об аренде/ покупке складов класса А и В и их влияния на ставку аренды и стоимость покупки по 10-балльной системе18
- 6. Неформатные склады20
- 7. Склады-холодильники/морозильники.....21
- 8. Стоимость продажи/долевое строительство складских площадей классов А и В в Минске и Минском районе до 10 км от МКАД.....23
- 9. Основные выводы и сценарии развития рынка складской недвижимости по итогам 2024 и до 2028 г.25

1. ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 2024 ГОД И НАЧАЛО 2025 ГОДА.

2024 год стал знаковым для рынка складской и промышленной недвижимости Минского региона. После нескольких лет затишья в девелопменте сформировавшийся дефицит качественных площадей за последние 1,5 года стал катализатором активного освоения новых участков и запуска новых проектов. К концу 2024 года было анонсировано значительное количество новых проектов в сфере складской и промышленной недвижимости, запланированных к реализации в ближайшие несколько лет. Этот рост девелоперской активности свидетельствует о высокой востребованности качественных складских площадей и усиливающимся интересе инвесторов к данному сегменту.

Арендные ставки на складскую недвижимость достигли своего пикового уровня, столкнувшись с реальными возможностями бизнеса. Существенный рост ставок, обусловленный дефицитом качественных площадей, замедлил дальнейший их рост к концу 2024 г. и остановился.

Также следует отметить, что спрос на складские помещения класса А площадью более 5000 кв.м. оказался менее активным, чем можно было бы прогнозировать исходя из дефицита предыдущих лет. Несмотря на сформировавшийся недостаток качественных объектов, рынок не демонстрирует стремительного роста потребности в крупных площадях.

Основными арендаторами крупных логистических комплексов остаются локальные игроки, которые подходят к укрупнению складских мощностей взвешенно. Они заранее планируют расширение, исходя из реальных потребностей бизнеса, что формирует стабильный, но не взрывной спрос на крупные складские блоки.

Это свидетельствует о том, что, несмотря на общий дефицит складских помещений, спрос на крупные качественные объекты формируется постепенно и требует времени для реализации.

Длительность экспозиции обусловлена несколькими факторами, включая специфику требований потенциальных арендаторов, необходимость адаптации помещений под индивидуальные нужды бизнеса, а также высокие арендные ставки, которые арендаторы тщательно оценивают перед принятием решения. В результате рынок демонстрирует сбалансированное распределение спроса и предложения, где сделки по крупным площадям требуют стратегического планирования.

Более спонтанный и динамичный спрос наблюдается в сегменте складских площадей класса В площадью от 1000 до 3000 кв.м. Этот формат остается одним из наиболее востребованных на рынке, поскольку таких объектов существенно не хватает, а спрос на них остается стабильным.

Принятие решений об аренде в этом сегменте происходит значительно быстрее по сравнению с крупными объектами класса А. При наличии качественного складского помещения класса В/В+ вблизи МКАД срок экспозиции составляет от 2 недель до 1 месяца. Это обусловлено тем, что данный формат оптимален для многих локальных компаний, которым требуется оперативное расширение или перемещение бизнеса, а также удовлетворяет потребности малого и среднего бизнеса в логистической инфраструктуре. Но это касается только аренды. Если речь идет о приобретении, то спрос на такой объект в собственность очень осторожный. Этот тренд обусловлен ростом цен на продажу складских объектов, что делает приобретение недвижимости менее доступным для большинства компаний. Кроме того, средние предприятия, потенциально заинтересованные в покупке складских площадей, проходят длительный процесс принятия решений. Он включает финансовое планирование, оценку рентабельности вложений и поиск наиболее подходящего объекта, что значительно замедляет сделки купли-продажи.

В результате аренда остается приоритетным решением для многих компаний, особенно в условиях необходимости оперативного масштабирования бизнеса. Это объясняет устойчивый спрос на складские площади класса В/В+ и их быструю экспозицию на рынке, особенно в локациях, приближенных к МКАД. Этот сегмент и далее останется в дефиците, так как большинство проектов акцентированы на строительстве складов класса А. Ограниченное предложение в этом сегменте, наряду с низкими темпами строительства новых объектов класса В, будет поддерживать высокий уровень спроса и быстрый цикл сделок аренды в ближайшие годы. Кроме того, данный сегмент остается чрезвычайно привлекательным для инвестиций в складскую недвижимость, поскольку его ликвидность в аренду остается высокой и стабильной. Объекты класса В/В+ востребованы среди малого и среднего бизнеса, обеспечивая инвесторам предсказуемый денежный поток и минимальные риски простоя.

Благодаря быстрому сроку экспозиции и устойчивому спросу, вложения в складские площади этого класса демонстрируют высокий потенциал доходности. В условиях дефицита таких объектов на рынке инвесторы могут рассчитывать на стабильный рост арендных ставок и долгосрочные контракты с арендаторами, что делает этот сегмент одним из наиболее перспективных в структуре складской недвижимости.

Если рассматривать долю складских помещений класса В в новых проектах, то она остается минимальной, составляя порядка 10% от общего объема строительства. Это связано с тем, что девелоперы в основном ориентируются на возведение складов класса А, которые соответствуют современным требованиям крупных логистических операторов и международных компаний. Однако отсутствие масштабного девелопмента в этом направлении в ближайшие годы будет способствовать дальнейшему дефициту и возможному росту ставок в данном сегменте.

Рынок вновь подтверждает тенденцию роста стоимости строительства, продолжающуюся уже два года подряд. Этот фактор напрямую влияет на увеличение цен на продажу складской и индустриальной недвижимости, что, в свою очередь, сдерживает активность потенциальных покупателей. При этом дальнейший рост цен на строительство может усилить инвестиционную привлекательность складской недвижимости, особенно уже построенных объектов, поскольку новые проекты требуют все больших затрат, что приведет к повышению их ценового порога.

2. ВВОД ОБЪЕКТОВ 2025-2029 ГГ.

В 2024 году на рынок складской недвижимости Минского региона было введено всего **23 000 кв.м.** в составе **ТЛК «Прилесье»**. Данный объект подтвердил высокий уровень спроса на качественные логистические площади, поскольку был **полностью законтрактован в аренду еще на стадии строительства**. Такой формат сделки также подтверждает тенденцию к долгосрочному планированию арендаторов, которые стремятся обеспечить себе доступ к качественным складским мощностям в условиях ограниченного предложения до 2026 года.

Таблица №1. Ввод качественных складских площадей 2025-2029 гг.

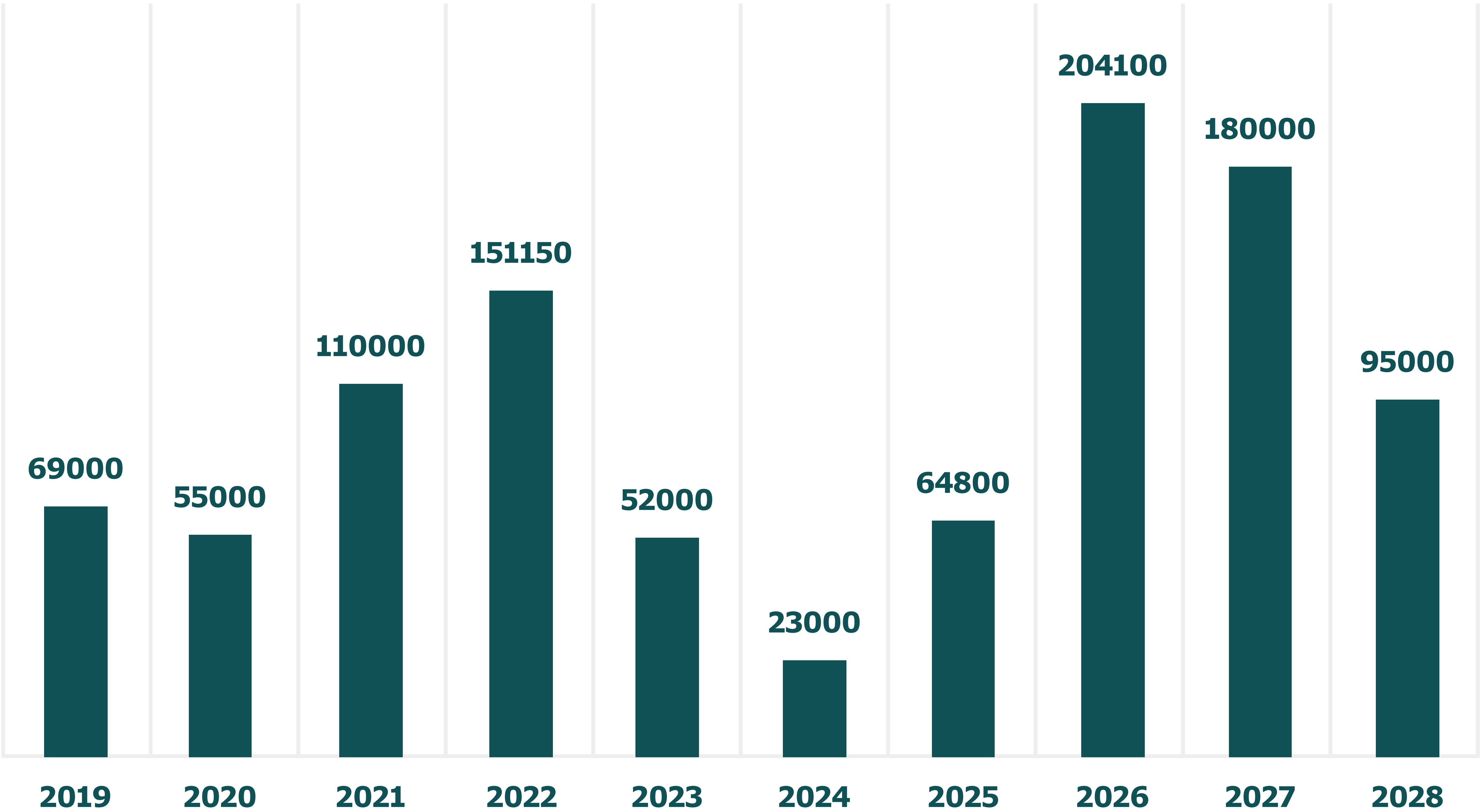
2025		2026		2027		2028	
Трасса Минск-Мядель	8800	Трасса Минск-Могилёв	7500	Трасса Минск-Брест-Фаниполь	18000	Минск-МКАД/Королевичи	30000
Трасса Минск-Брест-Фаниполь	12000	Минск на МКАД, Колядичи	26000	Минск-МКАД/Ярково	39000	Минск-Могилёв, ЛК Запад-Восток	20000
Трасса Минск-Могилёв ТЛК Прилесье	26000	Минск, Гурского	8800	Минск-МКАД/Королевичи	30000	Минск-Могилёв ТЛК	35000
Трасса Минск на МКАД/Ярково	5000	Минск, Горьцкого	12000	Минск-Могилёв ТЛК	35000	Возможные доп.проекты	10000
Минск, Танковая	13000	Минск-Могилёв, ЛК Запад-Восток	4800	Трасса Минск-Гродно-Таборы	25000		
		Минск-Москва ТЛК Вайлдберриз	135000	Трасса Минск-Гродно-Таборы	13000		
		Минск-МКАД/Колядичи	10000	Минск, Озерцо	20000		
Итого ввод:	64 800		204 100		180 000		95 000
Из них законтрактовано:	22 300		142 000		13 000		0
Спрос актуальный заявленный по годам:	49 000		37 000		40 000		30 000
ИТОГО							
Итого ввод:	543 900						
Из них законтрактовано:	177 300						
Спрос актуальный заявленный по годам:	156 000						
Остаток:	210 600						

Как видно из таблицы №1, с 2025 года наблюдается рост динамики строительства и ввода новых складских площадей. Если ориентироваться на **подтвержденный спрос от компаний до 2029 года**, который составляет **156 000 кв.м.** (без учета уже законтрактованных объектов), можно предположить, что к 2029 году на рынке складской недвижимости класса А может сформироваться **определенный излишек площадей**.

Вероятнее всего, фактический спрос будет увеличиваться, учитывая рост логистических и производственных потребностей, однако в случае реализации всех запланированных проектов возможно временное превышение предложения над спросом. Это может привести к более продолжительным срокам экспозиции объектов класса А, усилению конкуренции среди арендодателей и, потенциально, к корректировке арендных ставок.

Таким образом, девелоперы и инвесторы должны учитывать данный фактор при принятии решений о запуске новых проектов, ориентируясь не только на текущий дефицит, но и на долгосрочные прогнозы рыночной динамики.

Динамика ввода складских объектов 2019-2028 гг. кв.м.



В текущих аналитических отчетах за актуальный период не учтено строительство складско-индустриальных объектов на участке в **д. Комсомолец площадью 26 га**, который был приобретен в 2024 году. Данный участок имеет **производственное назначение**, однако проект строительства пока не заявлен на рынок.

С учетом параметров участка, **потенциальный объем застройки может достигать до 140 000 кв.м.**, в зависимости от выбранной концепции. В случае реализации данного проекта рынок складской недвижимости может дополнительно пополниться значительным объемом площадей в период **до 2029–2030 годов.**

Выход на рынок такого объема помещений может оказать влияние на баланс спроса и предложения в секторе складской и индустриальной недвижимости, а также на динамику арендных ставок в среднесрочной перспективе.

Таблица №2. Соотношение в новых проектах объектов класса А и класса В. Отражает ситуацию дальнейшего дефицита складов малого и среднего формата класса В до 2029 года.

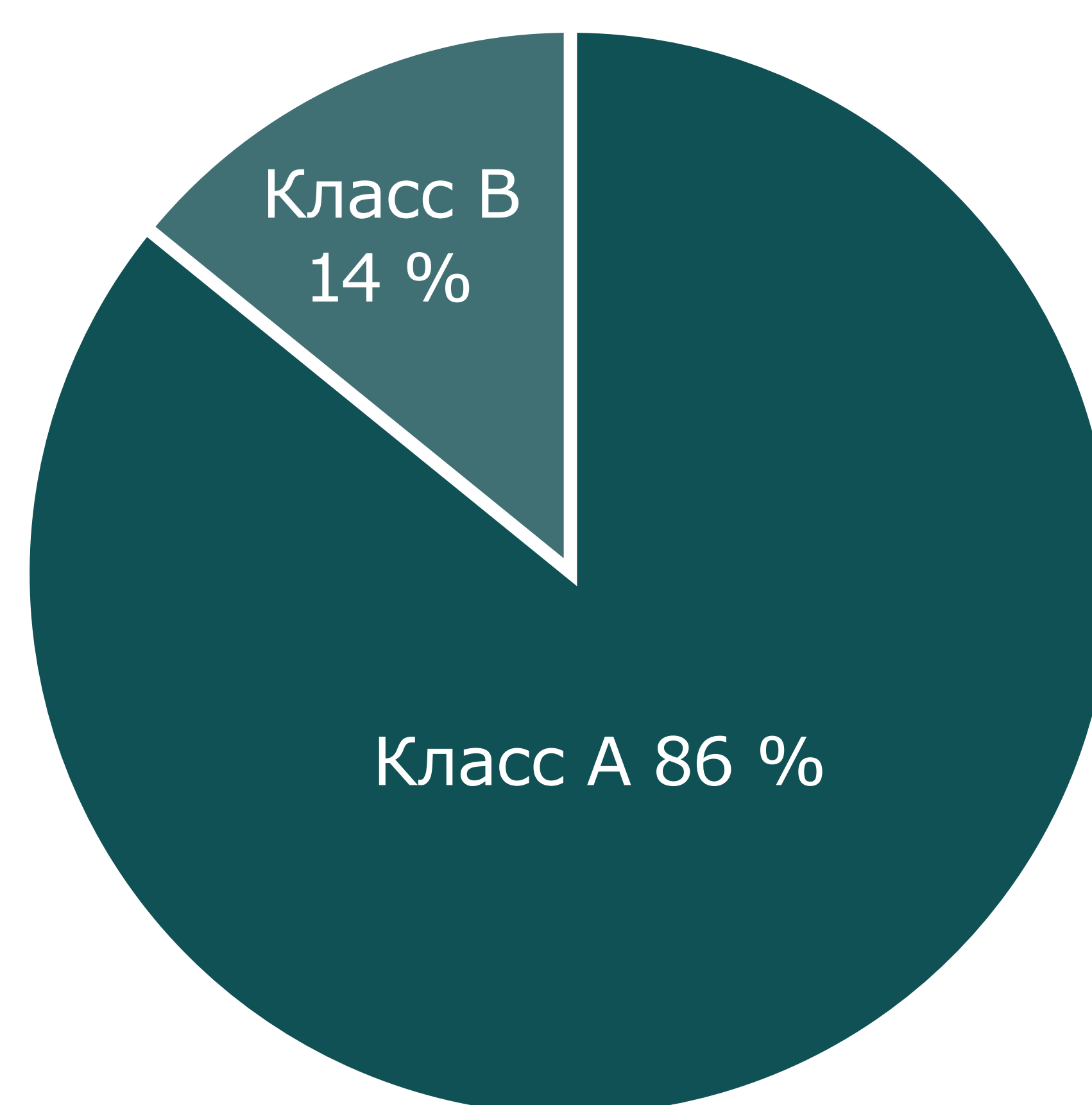


Таблица №3. Склады класса В - соотношение проектов для продажи и аренды до 2029 года. Отражает будущий дефицит именно в аренде складов класса В малых и средних форматов.



Доли строительства новых объектов под заказчика и спекулятивная аренда/продажа до 2029 года.



* BTS – built-to-suit строительство под заказчика по его ТЗ.

* Спекулятивная аренда/продажа – строительство универсального склада без наличия предварительного договора с арендатором либо покупателем.

Как показывает диаграмма, **большая часть складских площадей (72%) реализуется без наличия заказчика**, что свидетельствует о значительном увеличении **спекулятивного строительства** на рынке складской недвижимости. Последний раз подобная тенденция наблюдалась в **2014–2015 годах**, после чего рынок перешел к модели, при которой основная доля новых объектов возводилась **строго под заказчика (built-to-suit)**.

- **С 2024 года наблюдается возврат к спекулятивному строительству**, что связано с оптимистичными ожиданиями рынка и увеличением спроса на складские помещения.
- Увеличение доли объектов, строящихся без заказчика, **может привести к изменению рыночного баланса** в ближайшие 3-5 лет, особенно при сохранении активного проектирования новых площадей.

Потенциальные последствия:

- При реализации всех запланированных проектов рынок может столкнуться с **избыточным предложением** складской недвижимости класса А.

- В долгосрочной перспективе возможна **коррекция арендных ставок**, особенно если платежеспособный спрос не будет расти пропорционально новому предложению.
- Повышение доли спекулятивного строительства **делает рынок более чувствительным к экономическим колебаниям**, так как успешная заполняемость новых объектов будет зависеть от динамики спроса.

Таким образом, текущее увеличение спекулятивного строительства требует **внимательного мониторинга спроса**, чтобы избежать ситуации перенасыщения рынка и замедления окупаемости новых складских комплексов.

3. ВАКАНСИЯ И СПРОС НА СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ 2024 ГОДА. ПРОГНОЗ ДО 2026 ГОДА.

Вакантность качественных складских площадей класса А и В/В+ в 2024 году практически отсутствует. Если на рынке и появляются свободные объекты и они долго экспонируются, то, как правило, это свидетельствует о наличии определенных недостатков.

Основные причины длительной экспозиции склада (3-4 месяца) на рынке в 2024 году:

- Объект не соответствует стандартам класса А или В/В+.
- Отсутствие ключевых логистических параметров, таких как удобные подъездные пути, достаточное количество погрузочных доков или рамп.
- Недостаточная техническая оснащенность, включая отсутствие автоматической системы пожаротушения, энергоемкости, слабую инженерную инфраструктуру.
- Неоптимальное местоположение, удалённость от ключевых транспортных узлов.
- Неадаптированные условия аренды, несоответствие рынка по ставке или коммерческим условиям.

Вывод

На текущем этапе - 1 квартал 2025 года - рынок демонстрирует полное поглощение качественных складских объектов, высококласный склад простаивать не будет.

С высокой степенью уверенности можно утверждать, что до середины 2026 года уровень вакансии останется минимальным, а качественные складские объекты класса А и В/В+ будут востребованы без значительных простоев.

Ожидаемые изменения на рынке:

- К августу 2025 года возможен краткосрочный рост вакантности, связанный с вводом в эксплуатацию новых площадей, которые были законтрактованы ранее.
- Основные причины освобождения площадей — переезды и консолидация складских мощностей крупными арендаторами.
- Однако эти объекты уже объявлены на рынке и, с учетом высокого спроса, скорее всего будут сданы в аренду еще до реального освобождения, что не приведет к росту долгосрочной вакансии.

Несмотря на текущий дефицит качественных складских площадей, переговорный процесс по аренде объектов класса А/В площадью более 4000 кв.м. занимает значительное время — от 2 до 6 месяцев.

Учитывая длительный процесс поиска и согласования условий, пункт о расторжении договора аренды должен предусматривать уведомление минимум за 6 месяцев. Это позволит избежать рисков простоя объекта и обеспечит плавный переход к новому арендатору.

Таким образом, даже при высоком спросе закрытие вакансии по складам крупного формата требует стратегического планирования и своевременной подготовки к смене арендатора.

С середины 2026 года по мере ввода новых объектов ажиотажный спрос на крупные склады класса А начнет ослабевать. Этот процесс связан с постепенным насыщением рынка, что приведет к более сбалансированному распределению спроса и предложения. К **2027 году** рынок начнет **стабилизироваться**, поскольку предложение приблизится к реальным потребностям пользователей складских объектов. К 2027 году рынок складской недвижимости относительно сбалансируется в сторону пользователей, что приведет к более предсказуемой динамике сделок и изменению рыночных условий в сторону большей гибкости для арендаторов.

Спрос на автономные блоки площадью от 1000 до 3000 кв.м. класса В на МКАД останется достаточно высоким. Это связано с тем, что новые девелоперские проекты практически не ориентированы на данный сегмент, что формирует дефицит качественного предложения.

4. ДИНАМИКА АРЕНДНЫХ СТАВОК МИНСК И МИНСКИЙ РАЙОН.

Динамика и прогноз арендных ставок - склады класса А - 2013-2028 гг. в эквиваленте к Евро в BYN без НДС за кв.м.



Данная диаграмма отражает **динамику арендных ставок** на складскую недвижимость **в эквиваленте к евро**, при **оплате в белорусских рублях** за квадратный метр без НДС.

Как видно, **арендная ставка на склады класса А достигла своего предельного уровня**, который остается **финансово усиленным для конечных пользователей**. Это свидетельствует о том, что:

- Дальнейший рост ставок ограничен платежеспособностью арендаторов, что может привести к стабилизации цен.
- При текущих значениях спрос остается стабильным, но резкое повышение стоимости аренды может вызвать пересмотр бизнес-моделей арендаторов или поиск альтернативных решений (оптимизация площадей, переезды, консолидация складов).

- Для новых проектов и будущих контрактов критически важно учитывать этот фактор, поскольку рынок начинает демонстрировать естественный ценовой предел, который арендаторы готовы оплачивать.

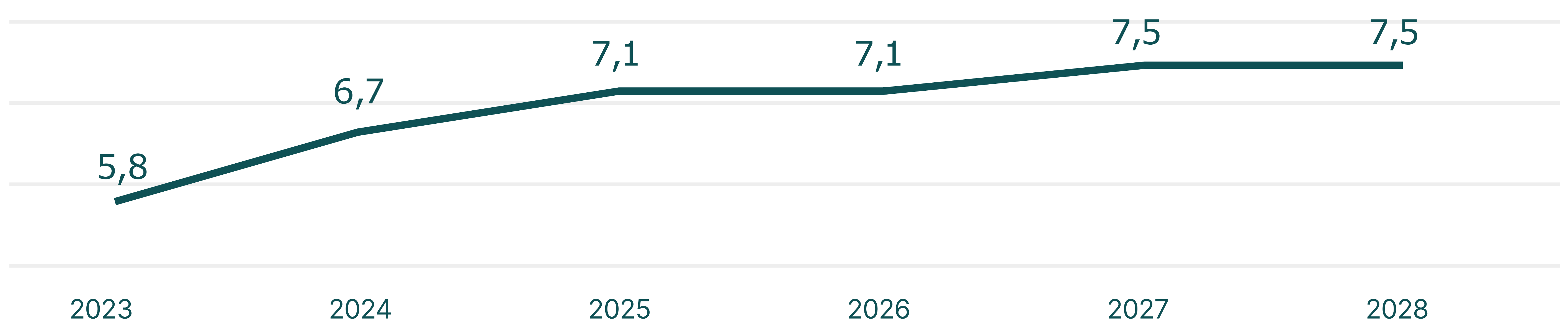
Таким образом, текущий уровень ставок максимально приближен к экономически обоснованному пределу, и дальнейшее ценообразование будет зависеть от сбалансированности спроса и предложения, а также от общей экономической ситуации на рынке складской недвижимости.

Одной из ключевых новых тенденций на рынке складской недвижимости становится дифференцированное ценообразование, учитывающее наличие или отсутствие **стеллажной системы**.

Причины появления тенденции:

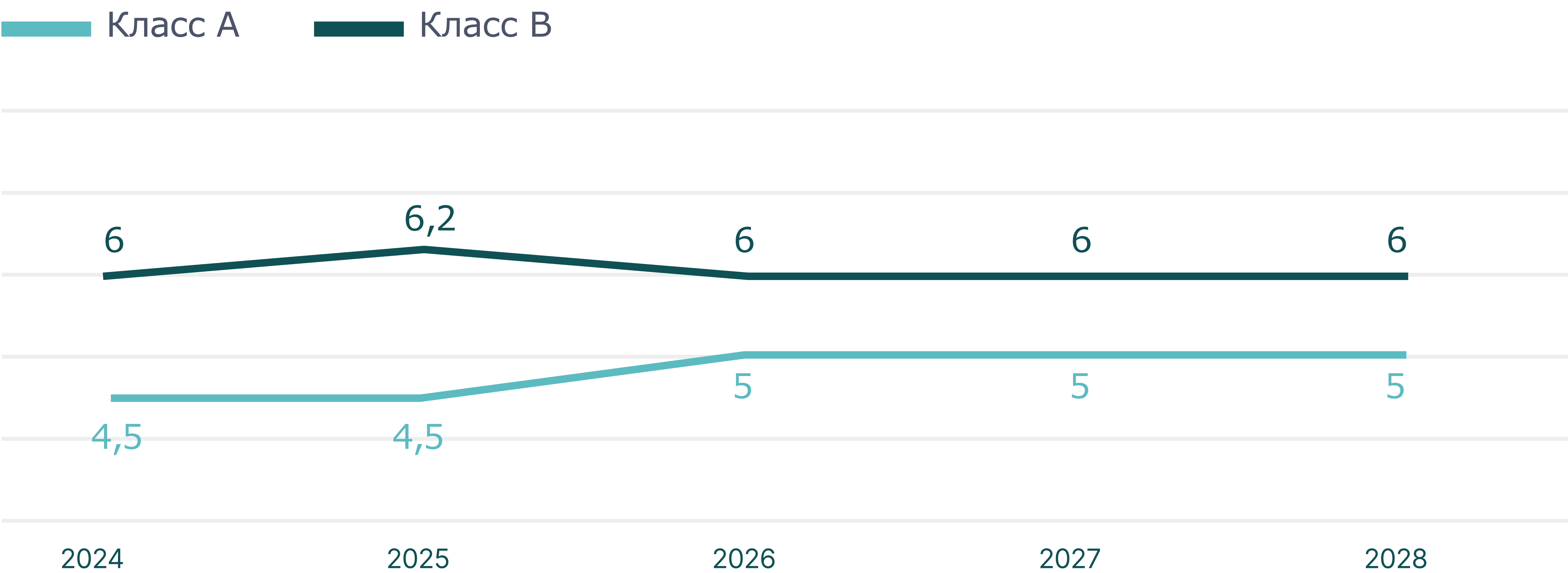
- Рост стоимости строительства достиг максимальных значений, что увеличивает финансовую нагрузку на девелоперов.
- Удорожание стеллажных систем, что делает их значительной статьей затрат при проектировании складских объектов.
- Гибкость в предложении для арендаторов и покупателей, так как компании имеют разные потребности в организации хранения.

Динамика на склады классов В/В+ от 1000 до 3000 кв.м. в Евро - оплата в BYN без НДС за кв.м. - Минск и МКАД до 3 км.



Как видно из диаграммы, арендная ставка на данный формат складских объектов, расположенных на МКАД и в черте города, остается стабильной с тенденцией к росту. Девелоперы ориентируются на более крупные складские комплексы (от 5000 кв.м.), оставляя сегмент 1000–3000 кв.м. вне приоритетов. В будущем рынок не ожидает массового пополнения такими площадями, что сохранит высокий уровень спроса.

Арендные ставки на качественные объекты классов А и В - расстояние от МКАД более 10 км - в эквиваленте к Евро без НДС за кв.м.



Как мы видим из диаграммы, арендные ставки на качественные объекты класса А и В стабилизируются на максимальных отметках. Для объектов на таком расстоянии нет акцента на стеллажной системе. Это регулируется индивидуально. Склады класса В, расположенные на удалении от города и МКАД, уже не пользуются таким высоким спросом и не демонстрируют высоких арендных ставок, как аналогичные объекты в черте города и на кольцевой автодороге. Уже удаленность более 5 км для таких форматов имеет значение. Склады класса В, расположенные на удалении от МКАД и городской черты, теряют ценовую динамику, поскольку предпочтения арендаторов сосредоточены в пределах транспортной доступности основных логистических маршрутов. В результате арендные ставки в этом сегменте растут значительно медленнее, чем у объектов, находящихся в городе и на МКАД.

5. ВАЖНОСТЬ ФАКТОРОВ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ АРЕНДЕ/ПОКУПКЕ СКЛАДОВ КЛАССА А И В И ИХ ВЛИЯНИЯ НА СТАВКУ АРЕНДЫ И СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ ПО 10-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.

Влияние факторов на выбор склада для разных форматов по 10-балльной системе.



Как мы видим из этой диаграммы, именно для складов класса В (средних форматов, Light Industrial) важно расположение на МКАД и вблизи. Так как, например, персонал на склады класса А в любом случае будет доставляться централизованно, так объекты класса А в основном имеют значительный складской метраж, где организованы процессы логистики 24/7. Различия в функционале, организации работы и требованиях к персоналу формируют разные подходы к выбору локации складов класса А и В. Склады класса А: приоритет – технические характеристики и соответствие стандартам. Склады класса В: приоритет – удобство персонала и доступность. Удаленность более 5 км от города становится значительным барьером для арендаторов/покупателей класса В, так как персонал чаще добирается самостоятельно.

6. НЕФОРМАТНЫЕ СКЛАДЫ.

Неформатные склады – это объекты, которые не соответствуют современным требованиям рынка, имеют физический и моральный износ, а также высокие эксплуатационные затраты. Их ликвидность на рынке ограничена, и спрос на такие объекты снижается в пользу современных складских комплексов с оптимизированной инфраструктурой и энергоэффективными решениями.

Несмотря на общий низкий спрос на неформатные склады, в условиях дефицита малых площадей (до 1000 кв.м.) в черте города такие объекты сохраняют высокую ликвидность. Арендаторы малого бизнеса, торговли и локальной логистики не могут позволить себе аренду больших блоков, что делает небольшие склады в городе востребованными. Неформатные склады в черте города выигрывают за счет близости к конечным потребителям и транспортной инфраструктуре. В условиях дефицита небольших складов в городе арендные ставки на неформатные объекты остаются лишь на 10–15% ниже, чем у современных складов.

Арендные ставки на неформатные склады Минск и МКАД за кв.м. без НДС в эквиваленте к Евро 2023-2026 гг.



7. СКЛАДЫ-ХОЛОДИЛЬНИКИ/МОРОЗИЛЬНИКИ.

Актуальные арендные ставки на склады-холодильники - итоги 2024 года. Эквивалент в Евро с НДС за 1 кв.м.

Тип склада	2024
Склад-холодильник; от 0 до +8 °С; класс А/В	13/10
Склад-холодильник; от 0 до +8 °С; неформат	7/8
Склад-морозильник; от -18 до -24 °С; класс А/В	24/16
Склад-морозильник; от -18 до -24 °С; неформат	10/12

Рынок складов с температурным режимом (холодильников и морозильников) отличается высокой специализацией и имеет уникальные особенности спроса и предложения.

Ключевые характеристики рынка:

1. Практически нулевая вакантность

- Свободных площадей практически нет, поскольку холодильные склады часто работают по долгосрочным контрактам с операторами логистики, ритейлерами и производителями продуктов питания.
- В отличие от обычных складов, новые объекты вводятся в эксплуатацию редко, так как их строительство требует значительных капитальных вложений и специализированного оборудования.

2. Отсутствие стабильных открытых запросов

- Несмотря на низкую вакантность, постоянных активных запросов на аренду таких объектов тоже нет.
- Арендаторы ищут такие площади точечно, когда возникает конкретная потребность в увеличении складских мощностей.

- Компании, которым нужны холодильные и морозильные склады, чаще всего заранее договариваются с операторами или интегрируют свои мощности в логистические цепочки.

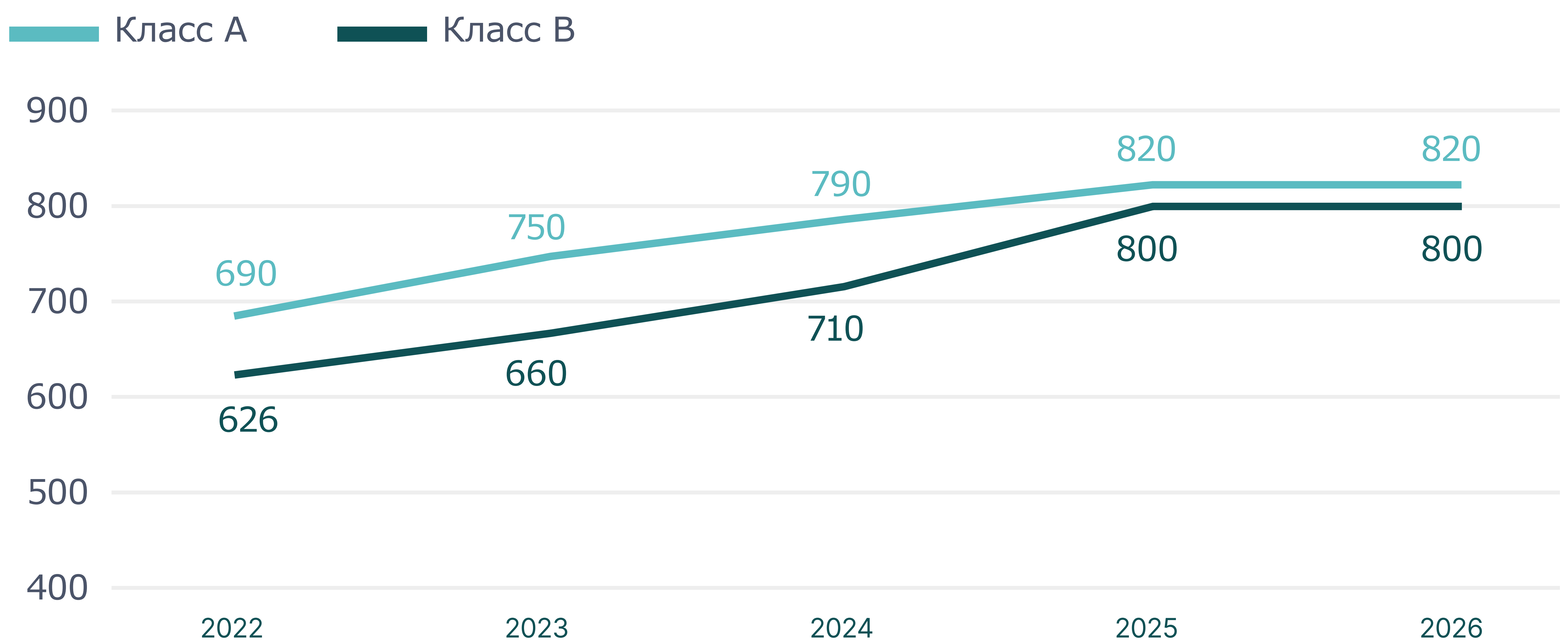
Основные факторы влияния на рынок:

- Высокая стоимость строительства – возведение нового холодильного склада значительно дороже обычного склада класса А или В.
- Долгосрочные договоры аренды – в отличие от классических складов, холодильные комплексы обычно арендуются на длительный срок, что минимизирует вакантность.

8. СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ/ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССОВ А И В В МИНСКЕ И МИНСКОМ РАЙОНЕ ДО 10 КМ ОТ МКАД.

Условия на старте.

Стоимость продажи/ долевого строительства кв.м. без НДС в эквиваленте к доллару США.



Актуальные ценовые тенденции показывают, что стоимость приобретения готового объекта и вхождения в доленое строительство практически одинакова. Это связано с ростом цен на строительство. Ранее участие в доленом строительстве было более выгодным, так как цена на этапе котлована и строительства была значительно ниже, чем стоимость готового объекта. В текущих условиях покупка уже эксплуатирующегося объекта возможна по цене, сопоставимой с долевым строительством, и выбор зависит от того, соответствует ли готовый объект требованиям или требуется строительство по индивидуальному техническому заданию.

Если на рынке представлено определённое количество объектов долевого строительства, позволяющих выбирать среди доступных предложений, то найти готовый качественный объект на продажу практически невозможно. Дефицит готовых складских и промышленных объектов обусловлен высоким спросом под инвестиции и ограниченным предложением.

Сроки реализации проектов строительства у профессиональных девелоперов.

	Проект	Собственно строительство	Сдача объекта в эксплуатацию	Итого в среднем
При наличии сетей на участке	3-6 месяцев	7-9 месяцев	2-3 месяца	15 месяцев
При необходимости заводить сети на участок	5-6 месяцев	9-11 месяцев	2-3 месяца	18 месяцев

Срок экспозиции объектов долевого строительства в аренду или продажу от момента выхода проекта на рынок на стадии освоения участка до заключения контрактов составляет **от 8 месяцев до 1,5 лет.**

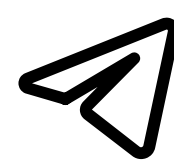
9. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2024 И ДО 2028 Г.

Выводы:

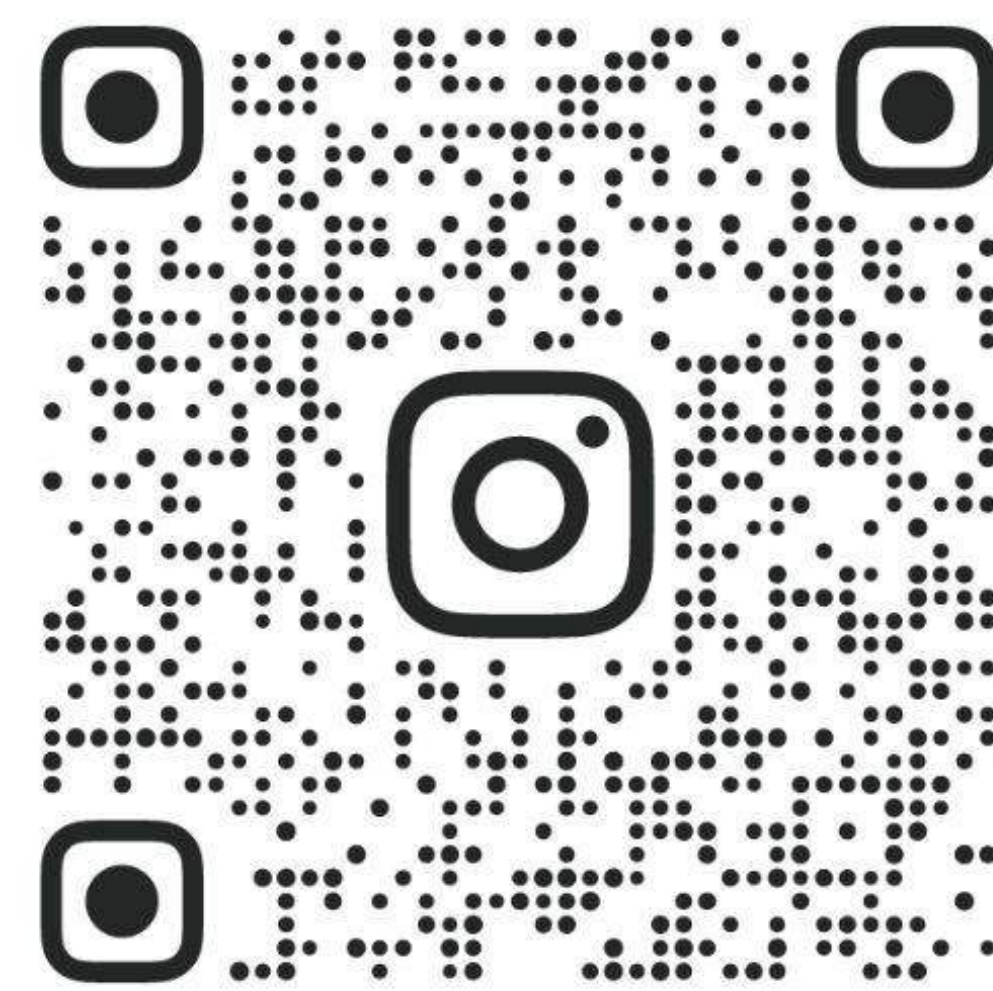
- В 2024 году складской сегмент, как и последние три года, сохранял лидирующие позиции по стабильности и доходности.
- В 2024 году рынок оставался инертным, но при этом стабилизировался на благоприятном уровне для девелоперов, инвесторов и собственников.
- Вакансия в сегменте качественной складской недвижимости приблизилась к нулевой отметке.
- Спрос превышает предложение на объекты от 1000 до 3000 кв.м.
- В 2024 году спрос на склады класса А оставался относительно умеренным и не был обусловлен долгосрочным стратегическим планированием компаний.
- Арендные ставки вышли на максимальный уровень, который рынок способен поддерживать с учетом возможностей бизнеса. Рост арендных ставок остановился.
- После периода затишья в девелопменте дефицит качественных площадей за последние 1,5 года стимулировал активное освоение новых участков и запуск проектов, в результате к концу 2024 года было анонсировано значительное количество новых складских и промышленных объектов, намеченных к реализации в ближайшие годы.
- До середины 2026 года будет сохраняться определенный дефицит качественных складских площадей.

- С 2027 года рынок начнет насыщаться качественными площадями класса А, что может способствовать корректировке арендных ставок и стоимости продажи в пользу потребителей площадей.
- Уже к середине 2027 года предложение может сбалансировать спрос на рынке складов классов А.
- К 2028 году возможен переизбыток площадей класса А, несмотря на определенный рост спроса, который рынок демонстрирует в последний год.
- Спрос будет формироваться с высокой степенью осторожности и заблаговременным планированием, как это уже происходит и сейчас.
- Площади формата класса В и В+ от 500 до 3000 метров именно в городе и на МКАД будут очень востребованы и дефицитны. Стоимость аренды на такой формат будет расти.
- Инвестиционная привлекательность складской недвижимости остается на высоком уровне как в Республике Беларусь, так и на глобальном рынке.

+375 (29) 627-87-86

 Viber  Telegram  WhatsApp

krupatina@iqproperty.by



@IQPROPERTYKRUPATINA

**По всем вопросам и пояснениям
по данному отчёту обращаться:**

Крупатина Кристина

{Руководитель ООО «Ай Кью
Проперти Групп»}

— Эксперт рынка коммерческой недвижимости РБ



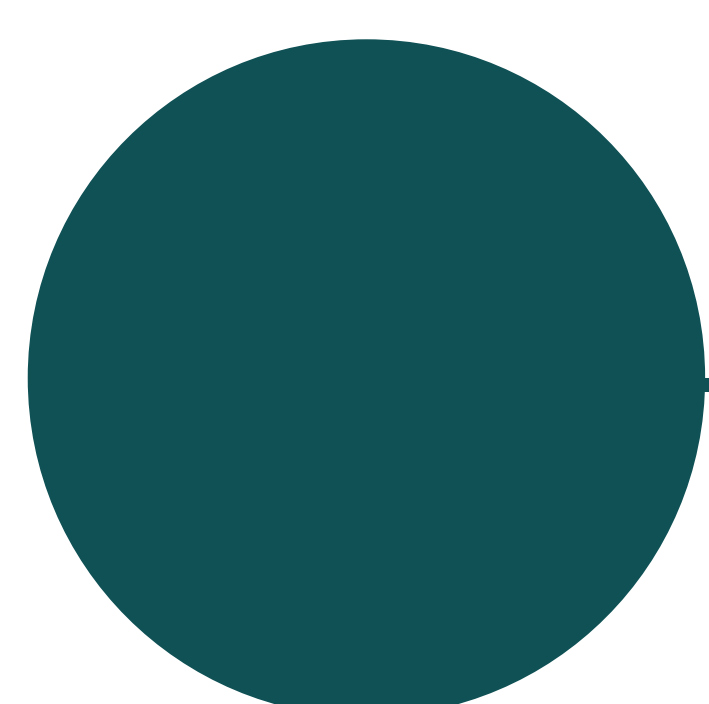
20 лет в сфере коммерческой недвижимости,
логистике, управлении коммерческой недвижимости,
маркетинге недвижимости.



12 лет в брокеридже
коммерческой недвижимости.

Ключевые компетенции:

- Брокеридж коммерческой недвижимости – складская, индустриальная, офисная, торговая.
- Формирование и реализация концепций / реконцепций коммерческой недвижимости.
- Участие в подготовке ТЗ для покупателя, арендатора.
- Аналитика комплексная рынка и индивидуально под заказ относительно конкретной задачи и объекта. Подготовка аналитических отчетов по инвестиционной привлекательности объектов.
- Комплексные консультации в сфере коммерческой недвижимости и сопроводительный маркетинг.
- Маркетинг коммерческой недвижимости.
- Инвестиционный консалтинг в коммерческой недвижимости.
- Опыт работы с высокодоходными активами и проектами различного масштаба позволяет эффективно разрабатывать стратегии повышения капитализации объектов, а также успешно реализовывать объекты.



IQ PROPERTY GROUP