

Где проходят границы рынка Light Industrial?

Москва и Московская область
Сентябрь 2026



Что такое IBC Private?

**IBC Private – это закрытый
дискуссионный клуб для тех,
кто формирует рынок недвижимости.**

Формат создан как альтернатива традиционным конференциям и панельным дискуссиям – камерное пространство для содержательного диалога, обмена экспертизой и обсуждения действительно значимых для рынка вопросов.

В центре IBC Private – не только понимание того, что происходит на рынке, но и определение конкретных шагов, через которые мы как профессиональное сообщество и лидеры рынка можем влиять на происходящие процессы.

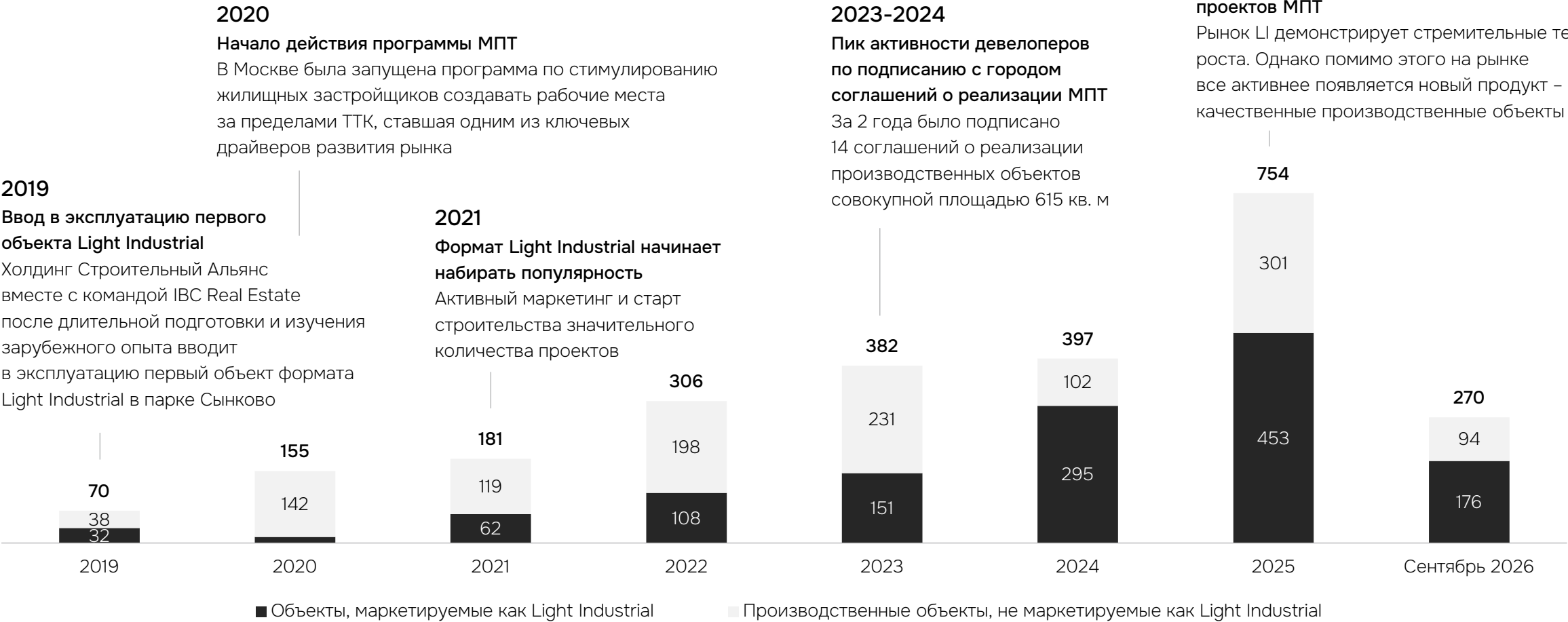
Итоги дискуссии

В документе представлены итоги дискуссии и выводы, к которым пришли участники клуба, определяя разницу между форматами производственной недвижимости и отвечая на вопрос: «Где проходят границы рынка Light Industrial?».

Новый этап развития рынка



Динамика ввода в эксплуатацию качественной
производственной недвижимости, тыс. кв. м



Рынок производственной недвижимости становится шире Light Industrial

1 245 ТЫС.
КВ. М > ТОЛЬКО
НА 19%

Объем ввода производственных объектов, **маркетингуемых** как Light Industrial, 2021-2026

1 045 ТЫС.
КВ. М

Объем ввода производственных объектов, **НЕ маркетингуемых** как Light Industrial, 2021-2026

На рынок выходит все больше качественных производственных объектов, не маркетингуемых как Light Industrial

За последние 5 лет объем ввода производственных объектов, не маркетингуемых как Light Industrial, составил 1 045 тыс. кв. м, в то время как в формате Light Industrial ввелось 1 245 тыс. кв. м – только на 19% больше. Совокупный объем качественных площадей производственного формата достиг 3 006 кв. м, что в 2 раза выше существующего объема Light Industrial.

1 395 ТЫС.
КВ. М

Объем производственных проектов, реализуемых по программе МПТ¹



22 %

Доля в общем объеме производственной недвижимости Москвы²

Фокус города направлен на создание современных производственных кластеров для повышения качества и доступности инфраструктуры и поддержки приоритетных высокотехнологичных производств

В Стратегии развития промышленности до 2030 года одна из основных задач – создать инфраструктуру для развития высокотехнологичной промышленности. Программа МПТ активно способствует этому.

1 047 ТЫС.
КВ. М

Объем строящихся многоэтажных объектов



40 %

Доля в общем объеме строящейся производственной недвижимости

Развитие продукта и новых форматов

На фоне действия мер поддержки застройщиков и реализации программы МПТ в Москве стали появляться новые форматы и продукты, отличающиеся своими техническими характеристиками – в первую очередь, это многоэтажные проекты, позволяющие реализовывать необходимые ТЭПы. Так, объем строящихся многоэтажных объектов составляет 1 047 тыс. кв. м – 40% от совокупного объема стройки.

По мере развития формата и роста предложения
Light Industrial стал интегрирован в более широкий
рынок производственной недвижимости

1. Приведен совокупный объем производственной недвижимости, создаваемой в рамках программы создания мест приложения труда (МПТ), включая введенные, строящиеся и проектируемые объекты.
2. Включая введенные, строящиеся и проектируемые объекты.

По мере развития формата и роста предложения Light Industrial стал интегрирован в более широкий рынок производственной недвижимости.

Фактический объем введенной в эксплуатацию качественной производственной недвижимости достиг 4,5 млн кв. м, а в перспективе трех лет ожидаемый рост может составить более 50%. В таких условиях для всех категорий игроков важно уметь систематизировать рынок и понимать реальные объемы предложения.

Статистика рынка производственной недвижимости



Включая объекты, маркируемые как Light Industrial

	Объем предложения тыс. кв. м			Вакантность %			Ставки аренды руб. / кв. м в год без НДС, ОПЕХ и КУ			Цены экспонирования руб. / кв. м без НДС		
	Москва	МО	Итого	Москва	МО	Итого	Москва	МО	Итого	Москва	МО	Итого
Существующие	2 290	2 174	4 464	4,9%	12,9%	8,8%	13 140	11 130	11 840	91 390	97 470	94 500
• Одноэтажные	1 504	1 833	3 337	5,9%	12,6%	9,6%	12 980	11 120	11 730	90 170	105 640	97 160
• Многоэтажные	786	341	1 127	3,0%	14,6%	6,5%	13 810	11 180	12 590	135 240	70 910	77 270
Строящиеся	1 689	908	2 596	39,3%	49,9%	43,0%	18 100	12 600	16 270	168 380	119 270	149 420
• Одноэтажные	662	887	1 549	32,6%	51,0%	43,2%	13 520	12 600	12 990	120 460	119 270	119 620
• Многоэтажные	1 027	21	1 047	43,6%	0,0%	42,8%	20 410	-	20 410	184 940	-	184 940
Итого	3 979	3 082	7 060	19,5%	23,8%	21,4%	17 040	11 860	14 760	153 110	112 910	136 390

Приведены запрашиваемые средневзвешенные ставки аренды и цены экспонирования без НДС, операционных расходов и коммунальных услуг.
Для строящихся проектов приведены объекты, заявленные к вводу до конца 2028 года.

Как соотносятся производственная недвижимость и рынок Light Industrial?

Рынок производственной недвижимости

– наиболее широкое понятие,

которое объединяет различные типы объектов недвижимости, предназначенные для размещения производственной деятельности, сопутствующих функций и инфраструктуры, и имеет хотя бы один ВРИ, допускающий размещение производственных объектов.

Производственная недвижимость включает в себя как объекты формата Light Industrial, так и иные производственные и производственно-складские объекты.

Для определения формата Light Industrial участники клуба чаще всего выделяли следующие критерии:

- **Производственно-складское назначение объекта**

Наличие хотя бы одного ВРИ из перечня производственных видов разрешенного использования, а также складской ВРИ (6.9)

- **Высокая интеграция в городскую среду**

Не более 20 минут от метро на общественном транспорте

- **Объект с несколькими резидентами**

Не отдельно стоящее здание для единственного резидента

- **Размер блока менее 5 000 кв. м**

Для объектов с арендаторами определяется по наименьшему по площади арендатору, для вакантных объектов – по наименьшему маркируемому блоку

Представленные критерии отражают ключевые основания для отнесения объекта к формату Light Industrial, однако **их набор может отличаться в зависимости от конкретного объекта**. Анализ кейсов показал, что **проведение жесткой границы между Light Industrial и современным производством только по техническим характеристикам объекта не всегда позволяет однозначно разделить эти форматы**.

Для конечного пользователя граница между Light Industrial и производством несущественна

Компании выбирают объект исходя из того, насколько он отвечает их технологическим, экономическим и кадровым требованиям. Название формата само по себе не является определяющим фактором выбора.

Локация объекта становится фактором сохранения и привлечения персонала

Близость метро, МЦК, МСД и других элементов транспортной инфраструктуры напрямую влияет на привлекательность площадки для компании ввиду необходимости привлечения и сохранения персонала.

Качество городской среды – часть ценности производственного объекта

Интеграция объекта в городскую среду, близость к различным точкам притяжения и социальным объектам повышают привлекательность площадки для работодателя и сотрудников.

Инфраструктура на территории объекта – неотъемлемая часть проекта

Конкурентоспособность объекта определяется не только характеристиками производственных помещений, но и набором сопутствующей инфраструктуры: кафе и разнообразные точки общественного питания, химчистки, аптеки, зоны отдыха и спорта, а также другие услуги.

Для города важно не только создавать новые качественные производственные площади, но и обеспечивать доступность этих площадей для бизнеса

Модернизация промышленной инфраструктуры и вывод старых объектов создают риск роста стоимости размещения. Для малого и среднего бизнеса переход в новый качественный объект может оказаться экономически сложным.

Производственная недвижимость выполняет функцию инфраструктуры занятости

Для города ценность производственных объектов связана не только с созданием площадей, но и с сохранением высокооплачиваемых рабочих мест, в том числе для молодых специалистов.



Полина Павлова

Советник министра Правительства Москвы,
Департамент инвестиционной и промышленной политики города Москвы

«Для нас развитие производственной недвижимости — это прежде всего мера поддержки приоритетных высокотехнологичных компаний. **Нам важно, чтобы предприятия могли локализовать новые производства и расширять действующие, внедрять современные технологии и создавать рабочие места.** Именно поэтому город последовательно развивает производственную инфраструктуру — промышленные комплексы, технопарки, индустриальные парки, современные производственные объекты. При этом **принципиально важно обеспечить их транспортную и инженерную доступность и встроить их в городскую среду.** Мы стремимся создать полноценную инфраструктуру для бизнеса и промышленного развития Москвы».

Никита Исаков

Заместитель генерального директора Акционерного общества
«Дирекция технологической инфраструктуры Москвы»

«Сегодня мы видим **колоссальный спрос на качественную и эффективную технологическую инфраструктуру.**

Речь уже не только о квадратных метрах: современному бизнесу нужны производственные, лабораторные и офисные помещения, желательно объединенные в одном месте. Поэтому развитие производственной недвижимости в городе — это вопрос не столько классификации форматов, сколько **создания полноценной инфраструктуры для бизнеса и технологического развития».**





Александр Манунин

Управляющий партнер Parametr

«Рынок уже не укладывается в несколько привычных форматов. Мы сами это видим на практике: **когда стало понятно, что части клиентов уже тесно в Light Industrial, но их запрос недостаточен для классического Big Box, мы запустили новый формат Flex Box** – пространство, которое сочетает характеристики Big Box с гибкостью и вариативностью Light Industrial. Поэтому рынок будет развиваться именно в сторону диверсификации продуктов: от Light Industrial и Flex Box до Big Box и проектов, реализуемых под конкретного пользователя.

Для клиента в конечном счете важно не название формата, а возможность получить пространство, которое соответствует его бизнесу».

Елена Белевцева

Директор по маркетингу и прямым продажам Parametr

«Для клиента действительно не так важно название продукта, сколько его соответствие запросу. В тоже время **институционализация понятия Light Industrial позволяет клиенту создать понятный образ продукта и соотнести задачи своего бизнеса с возможностями формата:** вариативность площадей, технические характеристики, инженерия, локация, сопутствующий сервис, что в конечном итоге позволяет сокращать цикл сделки. Поэтому **единообразие понятия и определение границ продукта, который мы называем Light Industrial, полезно для рынка».**



Мария Егорова

Директор дирекции по привлечению резидентов
и арендаторов ОЭЗ "Технополис "Москва"

«Мы видим, что запрос бизнеса постепенно меняется: компании ищут не просто производственные площади, а среду, в которой можно развивать технологический бизнес на протяжении всего жизненного цикла проекта. Поэтому современная производственная инфраструктура должна включать не только здания и инженерные мощности, но и лабораторную базу, центры коллективного пользования, логистику, сервисы и возможности кооперации с другими предприятиями. В этом смысле **ОЭЗ — это уже не просто территория с льготным режимом, а полноценная технологическая экосистема, которая помогает компаниям запускать, масштабировать и модернизировать производство».**



Павел Иншаков

Коммерческий директор департамента коммерческой недвижимости СЕЗАР ПРО компании Sezar Group

«Сегодня резиденту нужна не абстрактная площадь, а готовая инженерно-нормативная среда под конкретный технологический процесс. Поэтому **современный индустриальный объект должен быть не просто набором блоков, а полноценным продуктом — с понятной функциональностью, необходимыми мощностями, гибкой нарезкой и правильной локацией.** Особенно в Москве, где сама доступность площадки и возможность привлекать сотрудников становятся частью ценности индустриального объекта».



Александр Воронков

Генеральный директор УК ЗПИФ «ТЕТИС Кэпитал»

«Для инвестора важно не столько название формата, сколько понимание того, во что именно он инвестирует. Если рынок непрозрачен, а объекты с разными характеристиками попадают в одну статистику, становится сложно сравнивать доходность, риски и перспективы конкретного актива. Поэтому развитие Light Industrial и производственной недвижимости как инвестиционного класса активов напрямую связано с появлением понятной классификации, прозрачной аналитики и сопоставимых характеристик объектов. Только тогда рынок становится действительно инвестиционно зрелым».



Наталья Иголкина

Коммерческий директор Linco Group

«Light Industrial и городское производство могут пересекаться, но это не одно и то же. У производства гораздо более сложная технологическая составляющая, и чем глубже мы погружаемся в запрос конкретного пользователя, тем очевиднее становится, что универсальных решений здесь нет. Поэтому задача девелопера — не просто предложить квадратные метры, а создать продукт, который действительно соответствует технологии, требованиям бизнеса и его потребности в городской локации».



Александр Ходоров

Коммерческий директор направления
«Коммерческая недвижимость» ГК «Самолет»

«Классический Light Industrial с простым коробочным форматом остается базовым продуктом для рынка, но **производственный спрос становится сложнее**. Компаниям уже недостаточно просто купить или арендовать блок — им нужны конкретные инженерные характеристики, которые позволяют запустить их технологический процесс. **Поэтому следующий этап развития Light Industrial — это более гибкие и специализированные продукты.** Мы видим, что многоэтажный Light Industrial может работать: современные решения позволяют организовать вертикальную логистику и разместить производство, R&D и офисные функции в одном объекте. Это расширяет возможности девелопера и позволяет инкрустировать современное производство в городскую среду».





Владимир Рыбаков

Директор департамента развития коммерческой недвижимости
УК «Аструм Недвижимость», управляющей коммерческой
инфраструктурой ГК «Гранель»

«Учитывая бурный рост рынка Light Industrial любая стандартизация будет отставать от реального продукта, хотя, безусловно, определенные ориентиры необходимы как девелоперам, так и конечным пользователям. Практика показывает, что продукт развивается быстрее, чем формальные классификации: появляются новые форматы, меняется нарезка, блоки становятся более многофункциональными. Для нас как девелопера и управляющей компании важно иметь возможность предложить разные решения — от компактных блоков до крупных объектов — в зависимости от задачи конкретного пользователя. Поэтому аналитика должна помогать рынку ориентироваться, но не ограничивать его развитие».

Кирилл Ильюхин

Руководитель направления индустриальной недвижимости
Level Group

«Мы видим, что традиционная модель, когда производству нужен большой участок и одноэтажное здание, для Москвы постепенно перестает быть единственно возможной. Ограниченность городской территории заставляет искать другие решения — в том числе развивать многоуровневый Light Industrial. **В проекте «Level Свободы» мы рассматриваем именно такую модель: производство может размещаться вертикально, сохраняя необходимую инфраструктуру и доступность для бизнеса.**

Поэтому Light Industrial становится не просто форматом помещений, а инструментом развития современной производственной инфраструктуры города».





Дмитрий Дорохов

Директор по развитию «Конкурс Девелопмент»

«Основной запрос малого и среднего бизнеса сегодня — это не обязательно большой производственный объект, а **доступная и качественная площадка, в которой можно запустить или масштабировать свое производство.** Поэтому мы видим перспективу в технопарках нового типа — многоэтажных, с компактной нарезкой и общей инфраструктурой. Такой формат позволяет эффективнее использовать городскую землю, сделать производственные площади доступнее для небольших компаний и одновременно сформировать полноценную среду для бизнеса. В этом смысле **современный технопарк — это уже не просто набор помещений, а инструмент развития малого производства в городе.**»



Олег Малёжик

Руководитель направления индустриальной недвижимости ТК «Садовод»

«В случае «Садовода» мы изначально смотрим на производство не как на отдельный объект недвижимости, а как на часть единой бизнес-экосистемы.

Здесь рядом находятся производство, склад, логистика и рынок сбыта, а инфраструктура позволяет предпринимателю пройти практически весь путь от выпуска продукции до ее реализации. **Для легкой промышленности это особенно важно: близость к рынку позволяет сокращать логистические издержки и быстрее реагировать на спрос.** Поэтому современный производственный объект — это уже не просто квадратные метры с необходимыми мощностями, а среда, которая помогает бизнесу работать эффективнее и развиваться».



Олег Кузнецов

Управляющий партнер RSM Group

«На рынке индустриальной недвижимости сейчас особенно востребован формат, который позволяет малому и среднему бизнесу получить качественное помещение без необходимости приобретать или арендовать крупный объект. Поэтому **мы видим перспективу в компактных производственно-складских блоках, которые можно использовать под разные сценарии — от небольшого производства и склада до шоу-рума.** Но одного размера недостаточно: важны инженерные характеристики, логистика, транспортная доступность и комфорт сотрудников. В результате ценность проекта складывается не только из квадратных метров, а из того, насколько комплекс помогает бизнесу эффективно работать».

Наталья Старосветова

Заместитель генерального директора по вопросам экономики
ВСФ Логистика

«Диверсификация производственных форматов становится ключевым трендом современного рынка. Light Industrial и городское производство, несмотря на определенную схожесть, представляют собой различные сегменты с уникальными характеристиками.

Технологическая специфика производственных объектов существенно влияет на их проектирование и реализацию. Каждый проект требует индивидуального подхода, учитывающего:

- Особенности производственных процессов
- Инженерные требования
- Логистические схемы
- Потребности конкретного бизнеса

Современная девелоперская концепция выходит за рамки простого строительства квадратных метров. Успешный проект сегодня — это комплексный продукт, включающий специализированную инфраструктуру, гибкие планировочные решения, оптимальную локацию, возможности адаптации под технологические процессы.

Городской контекст играет решающую роль в формировании требований к производственным объектам. Близость к транспортной инфраструктуре, доступность для персонала и интеграция в городскую среду становятся неотъемлемыми компонентами успешного проекта. Таким образом, успех девелоперского проекта определяется не формальным соответствием формату, а способностью создать решение, максимально отвечающее потребностям бизнеса в технологическом, логистическом и инфраструктурном плане».





Дарья Огурцова

Генеральный директор АО Вирока

«Сегодня спрос на Light Industrial становится более сложным и специализированным. Компании ищут не только площади, но возможности объединять производство, в том числе делать акцент на логистике для бизнеса.

На мой взгляд, **следующий этап развития рынка – кластеризация, которая позволит концентрировать компании одной отрасли, что создают дополнительную ценность для бизнеса.** Такой подход позволят эффективнее использовать инфраструктуру, выстраивать кооперацию между резидентами и органично интернировать производство в городскую среду».



Артём Серенков

Директор по развитию направления ЦОД
и промышленных помещений IBC Real Estate

«Для нашей компании и для меня лично было важно услышать и увидеть рынок Light Industrial с разных сторон – со стороны тех игроков, для которых этот формат является ключевым направлением бизнеса. Один из главных выводов для меня – **рынок Light Industrial активно развивается и трансформируется. Появляется все больше различных форматов, концепций и способов отстроиться от конкурентов.**

Чтобы качественно закрывать потребности участников рынка, важно не только понимать общую концепцию Light Industrial, но и правильно классифицировать существующие форматы, видеть их особенности и говорить с каждым участником на одном языке.

Это, в свою очередь, **подводит к мысли о необходимости расширять само понимание Light Industrial, но делать это системно, качественно и аккуратно – чтобы вместе с развитием форматов развивался и сам рынок, формируя понятные стандарты и подходы».**

Евгений Бумагин

Член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate

«Мы начинали с вопроса о границах Light Industrial, а пришли к гораздо более важному выводу:
рынок современной производственной недвижимости значительно шире привычного представления о Light Industrial.

Поэтому сегодня нам важно не столько провести жесткую границу между форматами, сколько **договориться о понятном языке, который позволит рынку видеть всю структуру этого продукта и развивать его дальше».**



Екатерина Ногай

Руководитель департамента исследований
и аналитики IBC Real Estate

«Мы запускали IBC Private как пространство, где рынок может не просто обмениваться готовыми мнениями, а вместе разбираться в сложных вопросах, на которые пока нет однозначного ответа. И сегодняшняя дискуссия как раз показала, зачем такой формат нужен: мы увидели, насколько по-разному участники воспринимают один и тот же продукт и насколько быстро меняется сам рынок.

Теперь наша задача как аналитиков — перевести эту дискуссию в понятную систему координат и дать рынку инструменты для сравнения и понимания специфики форматов и конкретных объектов».



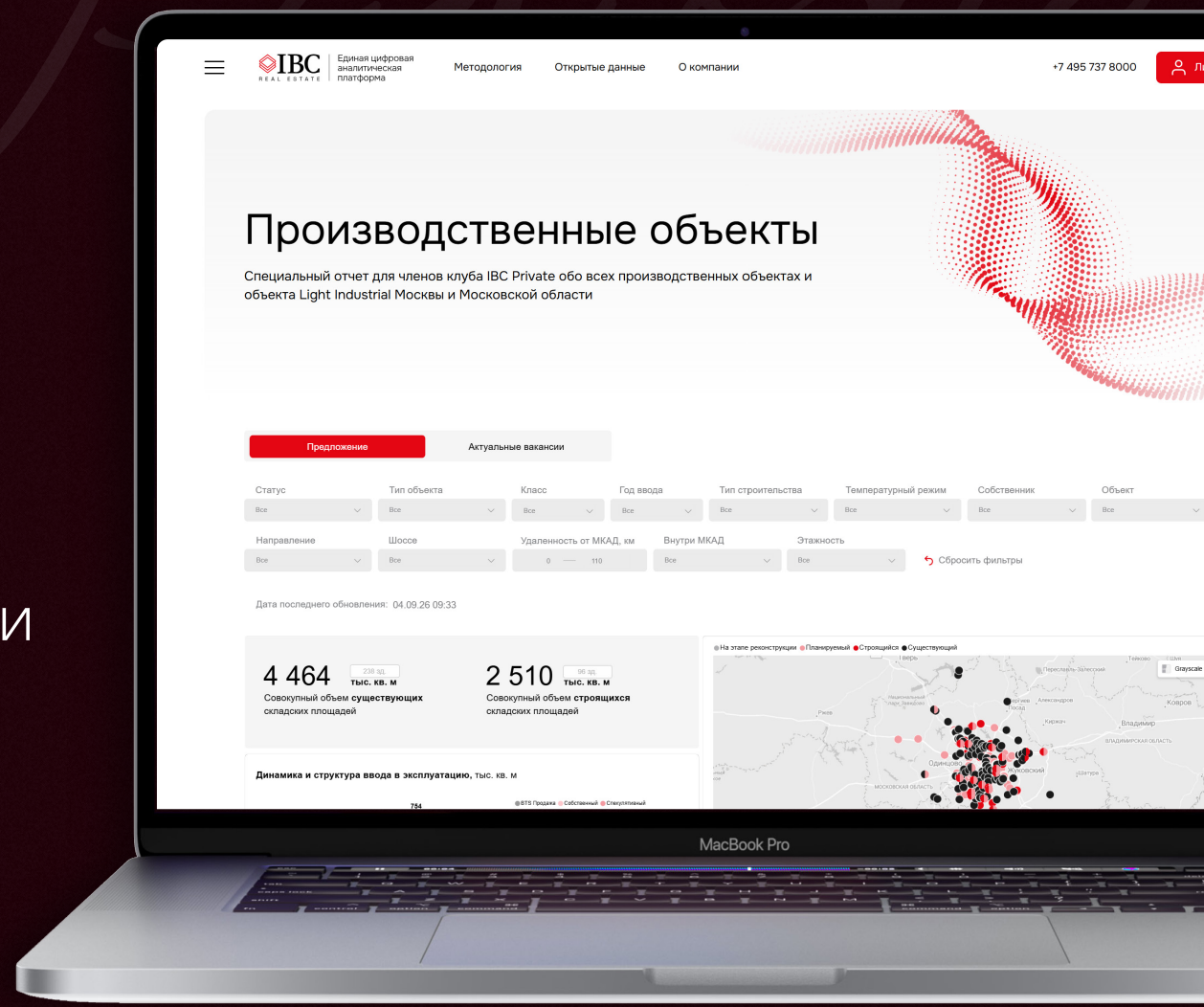
Вся аналитика уже доступна в Платформе данных



- Интерактивная таблица со всеми зданиями: существующие, строящиеся, планируемые объекты
- Характеристики зданий и возможность фильтрации и поиска
- Карта всех объектов с возможностью выделения отдельных зон и фильтрации
- Все актуальные коммерческие условия и вакантные опции в интерактивной таблице

Данные для ваших управленческих решений в тарифе Объекты и вакансии

Перейти





Россия

Москва, БЦ Lighthouse
ул. Валовая, д. 26
moscow.russia@ibcrealestate.ru

Санкт-Петербург, БЦ Пассаж
ул. Итальянская, д. 17
st.petersburg.russia@ibcrealestate.ru

Казахстан

Алматы, SmArt.Point
ул. Байзакова, д. 280
almaty.kazakhstan@ibcrealestate.kz