Review Логистика

Ставки сделаны на регионы

Эпоха дефицита складских площадей осталась в прошлом. В 2025 году рынок вошел в фазу стабилизации. На фоне роста предложения и умеренного спроса арендные ставки снижаются, а вакансия растет. Ключевыми трендами становятся экспансия в регионы, переход на гибкие логистические модели и автоматизация процессов. Как игроки адаптируются к новой реальности — в материале «Ъ Северо-Запад».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

У арендаторов сейчас сильная переговорная позиция, поскольку число доступных для аренды вариантов растет и у них появляется возможность заключить договор на более выгодных условиях


АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

После периода турбулентности, связанного с геополитическими ограничениями, валютными колебаниями и трудностями международных расчетов, компании адаптировались к новым маршрутам поставок, а логистическая система в целом обрела устойчивость

— склады —

Смена тренда

Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2025 году постепенно выходит из фазы перегрева. После рекордного роста в 2023–2024 годах, когда острый дефицит площадей подталкивал ставки аренды вверх, он начал стабилизироваться. «Доля вакантных площадей впервые за долгое время превысила 3%»,— говорит Гарольд Власов, управляющий директор 3PL-оператора NC Logistic.

Эксперты констатируют, что сегодня уже нет оснований говорить о дефиците; напротив, баланс спроса и предложения сместился в сторону предложения. По словам господина Власова, на фоне роста предложения и умеренного спроса ставки начали снижаться. Так, по данным на конец 2025 года, аренда складов класса А в среднем составляет около 10 тыс. рублей за квадратный метр в год без учета НДС и операционных расходов.

«Ставки аренды на складском рынке Петербурга и Ленобласти за девять месяцев 2025 года в классе А снизились на 2%, с 10,2 до 10 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, в классе В — на 6,8%, с 9 до 8,5 тыс. рублей,— уточняет сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин.— Подобная динамика связана с сокращением деловой активности на фоне замедления темпов роста экономики и высокой ключевой ставки». По его мнению, в этих условиях компании стали замораживать свои планы по развитию до стабилизации макроэкономической ситуации. Кроме того, часть арендаторов стремится оптимизировать расходы на содержание складов за счет отказа от избыточных площадей и передачи логистики на аутсорсинг 3PL-операторам.

Среди причин коррекции ставок Гарольд Власов называет насыщение рынка, стабилизацию логистических маршрутов и снижение потребности бизнеса в формировании избыточных запасов. «После периода турбулентности, связанного с геополитическими ограничениями, валютными колебаниями и трудностями международных расчетов, компании адаптировались к новым маршрутам поставок, а логистическая система в целом обрела устойчивость»,— поясняет он.

Также коррекции ставок способствует высокая активность девелоперов, которые продолжают реализацию ранее начатых проектов, отмечают эксперты. «По итогам 2025 года в Петербурге и Ленобласти будет введено 608,6 тыс. кв. м складских площадей, что сопоставимо с результатами 2024 года. Это оказывает давление на ставки аренды и способствует росту вакансии»,— приводит цифры господин Заглумин.

При этом, как отмечает Дмитрий Хрущалев, заместитель генерального директора по развитию ГК «Деловые линии», заметной зависимости между изменением арендных ставок и переходом компаний к строительству собственных зданий сегодня не наблюдается. «Основным способом решения дефицита площадей может выступать строительство новых объектов либо реконструкция существующих с последующей адаптацией под требования нового арендатора»,— считает он.

По словам Евгения Бумагина, руководителя департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate, ввод площадей в Петербурге и Ленобласти за январь — сентябрь 2025 года на 19% ниже, чем за аналогичный период 2024 года, но все еще значительно выше результатов предыдущих лет. «Таким образом, мы можем предполагать, что региональное развитие остается одной из наиболее значимых тенденций на рынке логистической недвижимости, и ее „законодателями“ выступают онлайн и многоканальный ритейл»,— подчеркивает он.

По словам господина Заглумина, у арендаторов сейчас сильная переговорная позиция, поскольку число доступных для аренды вариантов растет и у них появляется возможность заключить договор на более выгодных условиях. «При этом собственников складской недвижимости охлаждение спроса и увеличение вакансии вынуждают предоставлять клиентам арендные каникулы и, зачастую, дисконт к запрашиваемой ставке аренды»,— указывает он.

Артем Дмитренко, управляющий партнер консалтингового бюро «1702», считает, что компаниям стоит использовать текущую слабость рынка, фиксируя долгосрочные контракты на три-пять лет с защитой от роста ставок выше инфляции. «Особенно это актуально для класса А в Петербурге, где окно возможностей может закрыться к середине 2026 года при восстановлении спроса. Для тех, кто работает в классе В, логика обратная: краткосрочные контракты на год с опционом продления дадут гибкость в условиях растущих ставок в этом сегменте»,— делится мнением эксперт.

Точки на карте

В 2025 году эксперты наблюдают рекордный объем ввода складских площадей: по данным IBC Real Estate, за первые три квартала 2025 года объем нового строительства в целом по России достиг 5,9 млн кв. м. По оценке Виктора Заглумина, основным драйвером складского рынка в регионах РФ выступают маркетплейсы и федеральные розничные сети. «Экспансия позволяет им улучшить зону покрытия страны и расширить число поставщиков. Их активность сосредоточена в тех регионах, где существующих складских мощностей недостаточно для того, чтобы эффективно организовать логистику. В частности, в последнее время маркетплейсы и торговые сети расширяют логистическую инфраструктуру в Сибири и на Дальнем Востоке»,— говорит он.

По словам Ивана Масалова, директора ПЭК: 3PL, с тех пор как российский бизнес переориентировался на восточные направления, существенно вырос спрос на складские хабы во Владивостоке, Новосибирске, Екатеринбурге и других городах, где проходят ключевые грузопотоки.

Собеседники издания констатируют, что важнейшим направлением сегодня является географическая диверсификация. «С целью сокращения транспортных плеч и повышения скорости доставки до конечного потребителя активность постепенно смещается из столичных агломераций в регионы, где формируются новые логистические хабы. В Северо-Западном округе растет значение трасс М11, М12 и коридора „Север — Юг“, усиливается роль Калининграда как логистического узла»,— указывает Артем Хомышин, коммерческий директор ГК «Ориентир».

По оценке Никиты Корниенко, генерального директора SimpleEstate, около 90% качественных складов по-прежнему сосредоточено в московском и петербургском узлах. «Здесь исторически сформированы инфраструктура, транспортные потоки и спрос со стороны крупнейших сетей. Однако регионы активно догоняют. В городах-миллионниках появляются первые современные склады класса А, зачастую построенные по схеме built-to-suit под конкретного арендатора»,— замечает он.

Господин Бумагин отмечает, что в ключевых региональных логистических хабах (городах, где объем существующих складских площадей превышает 1 млн кв. м) введено 1,43 млн кв. м, что стало максимальным значением за всю историю наблюдений. «В развивающихся региональных хабах (в городах, где суммарный объем складов меньше 1 млн кв. м) введено еще больше: 2,01 млн кв. м. Таким образом, мы наблюдаем закономерный итог регионального вектора развития крупнейших онлайн-операторов и многоканального ритейла»,— говорит он. Так, на собственные проекты таких игроков пришлось 49% ввода в ключевых хабах и 27% — в развивающихся. Доля BTS-проектов составила 26 и 51% соответственно. При этом крупнейшими по объемам ввода регионами (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) за три квартала 2025 года стали Свердловская (391 тыс. кв. м), Воронежская (292 тыс. кв. м), Ростовская (250 тыс. кв. м), Оренбургская (223 тыс. кв. м) и Омская (219 тыс. кв. м) области, перечисляет эксперт.

По мнению господина Дмитренко, рекордный ввод новых площадей продолжится, в целом по России ожидается 6,2 млн кв. м новых складов после 7,6 млн кв. м в 2025 году. «С другой стороны, себестоимость строительства выросла существенно: материалы и рабочая сила подорожали на 30–40% за два года. Новые объекты выходят на рынок с запрашиваемыми ставками на 10–15% выше существующих»,— говорит эксперт. По его мнению, ключевым фактором станет то, как будут себя вести крупные онлайн-ритейлеры. «Если они возобновят экспансию, ставки могут вырасти на 5–10% уже во втором полугодии, если нет — коррекция продолжится»,— полагает господин Дмитренко.

Стратегические «переориентиры»

По словам господина Бумагина, онлайн-операторы, бывшие лидерами спроса в предыдущие годы, радикально изменили тактику и теперь сосредоточены на повышении эффективности использования имеющихся объемов. Как подчеркивает господин Заглумин, для оптимизации расходов компании выводят на рынок избыточные площади в формате субаренды. Этой стратегии придерживаются как крупные онлайн-ритейлеры, так и малый и средний бизнес, что позволяет им снизить издержки и сохранить за собой склад в нужной локации. «Для субарендаторов этот вариант тоже является привлекательным, так как позволяет снять готовое помещение со стеллажами и IT-инфраструктурой. Кроме того, договоры субаренды чаще всего рассчитаны на короткий срок, что позволяет не связывать себя долгосрочными обязательствами»,— объясняет господин Заглумин.

Господин Власов подтверждает, что арендаторы все чаще отказываются от долгосрочных контрактов в пользу гибких и краткосрочных соглашений, что отражает стремление бизнеса быть адаптивным при колебаниях спроса и росте операционных расходов. «Растет интерес к аутсорсингу складского хранения. Активно развивается сегмент 3PL-услуг, спрос на которые увеличился не менее чем на 15% в годовом выражении. Вместо классических складов многие компании выбирают кросс-докинг-площадки и транзитные склады, позволяющие ускорить оборот грузов и снизить потребность в постоянном хранении. Дополнительными факторами роста интереса к аутсорсингу остаются дефицит квалифицированного персонала и удорожание складского оборудования. Это делает услуги операторов полного цикла выгодными и эффективными»,— считает эксперт.

По его мнению, вопрос о выборе между строительством собственного склада и арендой большинство компаний решает в пользу второго варианта. «На фоне высокой ключевой ставки ЦБ и роста стоимости строительных материалов возведение новых объектов для собственных нужд зачастую нельзя назвать экономически целесообразным. Основные игроки, активно реализующие проекты по схеме built-to-suit,— это маркетплейсы и крупные розничные сети. Для остальных компаний аренда готовых площадей остается более оптимальным вариантом с меньшим порогом входа»,— рассуждает Гарольд Власов.

Асатур Ариков, руководитель управления внутрироссийской логистики АО «Мэлон Фэшн Груп», подтверждает, что крупные компании все чаще рассматривают built-to-suit и собственное строительство, если бизнес имеет устойчивый прогноз логистических потребностей на 5–10 лет. «Однако в условиях дорогого кредитования и жестких денежно-кредитных условий большинство компаний пока предпочитают гибкую аренду, дожидаюсь более удобной точки входа. Условия для строительства в 2025 году существенно лучше, чем в 2024 году, но есть основания полагать, что в 2026 году они станут еще более благоприятными»,— предполагает господин Ариков.

При этом, как добавляет господин Корниенко, в ответ на дефицит земли и растущий спрос появляются новые форматы: многоуровневые склады, позволяющие использовать вертикальный объем участка; переоборудование промышленных и офисных зданий под логистику; склады последней мили и даркстор — компактные объекты до нескольких тысяч квадратных метров, из которых осуществляется быстрая доставка внутри города. «Эти решения пока точечные, но тренд очевиден: высокая стоимость земли стимулирует развитие вертикальных и гибридных форматов, которые компенсируют дефицит площадей в городах»,— подчеркивает эксперт.

Михаил Коптев, коммерческий директор федеральной транспортной компании «Скиф-Карго», дает следующие рекомендации: «Что касается рекомендаций при выборе локации, то лучше сделать матрицу „время доставки — стоимость — доступность персонала — риски“ и оптимизировать под KPI (SLA, стоимость доставки, рабочая сила). Для маркетплейсов и e-com подойдут кластеры в пределах 30–60 минут от города, для дистрибуции — логистические узлы у магистралей и портов с возможностью железнодорожного подъезда. Необходимо регулярно мониторить инфраструктурные проекты региона (порты, терминалы, дороги), так как они могут резко изменить привлекательность локации в два-три года».

«Склады „по требованию“ и флекс-площади (почасовая или дневная тарификация для сезонных объемов) — это реальная альтернатива длительным контрактам при волатильном спросе. Переоборудование light industrial под микрофулфилмент позволит снизить высоту стеллажей, добавить больше зон пакинга, чтобы повысить плотность и выручку с квадратного метра использование»,— добавляет господин Коптев.

Вкалывают роботы, а не человек

Повышение эффективности складской логистики эксперты нередко связывают с внедрением передовых технологий. Вместе с тем роботизация на складском рынке носит ограниченный характер. Как отмечает Виктор Заглумин, «такие проекты оправданны в горизонте нескольких лет, так как позволяют увеличить объем хранения продукции, сократить расходы на персонал и снизить вероятность ошибки за счет минимизации роли человеческого фактора». Однако они требуют существенных инвестиций с периодом окупаемости в несколько лет. «Подобные вложения могут себе позволить только ограниченное число игроков, к которым относятся маркетплейсы, федеральные торговые сети, дистрибуторы автозапчастей, логистические операторы»,— заключает он.

Евгений Бумагин убежден, что пока рано говорить о массовой роботизации и ее эффективности, поскольку слишком мало таких объектов и они недостаточно долго работают, чтобы делать какие-то выводы. «В текущих условиях скорее необходимо сделать акцент в части автоматизации процессов на имеющихся складских площадях»,— полагает он.

Гарольд Власов добавляет, что роботизировать уже существующий склад и получить при этом высокую эффективность практически невозможно: для достижения ощутимых результатов объекты необходимо изначально проектировать под работу роботов без участия людей.

«Если говорить об устойчивом тренде в области автоматизации, то стоит отметить развитие систем управления складскими процессами (WMS). Эти системы получили широкое распространение и позволяют оптимизировать управление складом, снижать затраты и повышать эффективность ключевых процессов — от приемки до сборки и отгрузки»,— резюмирует Асан Аджи-Османов, основатель «Сантехники-Онлайн».

Также, по словам Дмитрия Хрущалева, высокоэффективна роботизация сортировки посылок, позволяющая повысить производительность процесса примерно в полтора раза, ускорить операции и снизить нагрузку на персонал.

Иван Масалов видит наибольшие перспективы в SMP-системах роботизации, объединяющих автономные мобильные роботы (AMR), автоматизированные транспортные средства (AGV), роботизированные стеллажи и интеллектуальное ПО для согласованной работы техники. «Эффективность наблюдаем и в AMP-технологиях, которые подразумевают использование роботизированных мобильных платформ, способных самостоятельно перемещаться по складу, выполнять сборку заказов, транспортировку грузов и другие операции»,— подчеркивает эксперт.

Константин Изотов