

Общий объем складских площадей для оказания 3PL-услуг логистическими операторами составил в 3 квартале 2022 г. **4,5 млн. м<sup>2</sup>**

С конца 2021 г. средняя загрузка складских площадей снизилась с **94,4%** до **91%**, а объем операций незначительно сократился

Операторы постепенно переходят на “проектную” схему развития, т.е. арендуют площади только при наличии контракта с клиентом



# РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗРЛ-ЛОГИСТИКА

III квартал 2022 г.





#### Константин Фомиченко

Региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, земли, Knight Frank Russia & CIS

«Изменение логистических цепочек и приостановка работы иностранных компаний усложнили жизнь логистическим оператором. Сейчас многие из них рассматривают расширение только при наличии соответствующих запросов от клиентов. География запланированных площадей сохраняется с ориентацией на традиционные логистические хабы страны – Москву и Санкт-Петербург».



#### Максим Загоруйко

Директор по работе с корпоративными клиентами Knight Frank Russia

«Несмотря на все вызовы, логистика по-прежнему остается кровеносной системой экономики. Ожидаемое изменение структуры спроса со стороны клиентов и самого портрета клиентов на фоне общего увеличения вакансии на рынке складской недвижимости, скорее всего, позволит сегменту контрактной логистики увеличить свою долю в общем спросе на качественные складские площади для оказания ЗРЛ-услуг своим клиентам».

## Введение

Данный отчет представляет собой расширенную версию исследования Knight Frank Russia, представленного на 18 ежегодной складской конференции Knight Frank и посвященного текущей ситуации на рынке контрактной логистики в разрезе складской недвижимости. Исследование основывается на результатах опроса 40 логистических операторов, оказывающих ЗРЛ-услуги, а также собственных данных компании о динамике рынка складской недвижимости России. Целью исследования мы ставили определение ключевых трендов развития рынка контрактной логистики с точки зрения операторов и оценку текущей ситуации на рынке. Выборка компаний для опроса была сформирована с учетом открытых данных о ежегодной выручке, а также объемах оперируемых складских площадей с целью максимальной репрезентации компаний различного масштаба.

**ЗРЛ-логистика (Third-party Logistics)** — комплексный аутсорсинг логистических услуг, предполагающий услуги ответственного хранения, перевозку, обработку, комплектацию заказов, управление запасами, а также доставку.

### Индикаторы рынка контрактной логистики

Объем складских площадей, занимаемых логистическими операторами в РФ*, тыс. м <sup>2</sup>	4 508
Доля складских площадей, занимаемых логистическими операторами	11,8%
Средняя загрузка складов логистических операторов в конце III кв. 2022	91%
Объем сделок аренды и продажи, заключаемых с логистическими операторами и транспортными компаниями за I–III кв. 2022, тыс. м <sup>2</sup>	279

\* На основании данных, предоставленных в опросе, проведенном Knight Frank Russia

Источник: Knight Frank Research, 2022



Склад Tablogix, Крекшино

## Основные выводы

- ♦ Более 2/3 опрошенных компаний считают, что перед рынком 3PL-услуг стоят серьезные вызовы, которые приведут к его дальнейшей трансформации. Игроками высказываются сдержанно позитивные оценки относительно развития. Например, около половины опрошенных операторов видят в уходе иностранных компаний «окно возможностей».
- ♦ С начала года загрузка складских площадей логистических операторов незначительно снизилась – с 94,4% до 91%. Приостановившие свою деятельность в России иностранные компании продолжают платить за услуги ответственного хранения, однако объемы операций со стоком значительно снизились.
- ♦ Сохраняется риск, что при принятии иностранными клиентами решения о полном прекращении деятельности вакансии на складских площадях

логистических операторов увеличится, из-за чего компаниям придется принимать решения об оптимизации пустующих площадей. На конец III квартала наиболее популярным способом оптимизации является сдача их в субаренду и заключение краткосрочных контрактов.

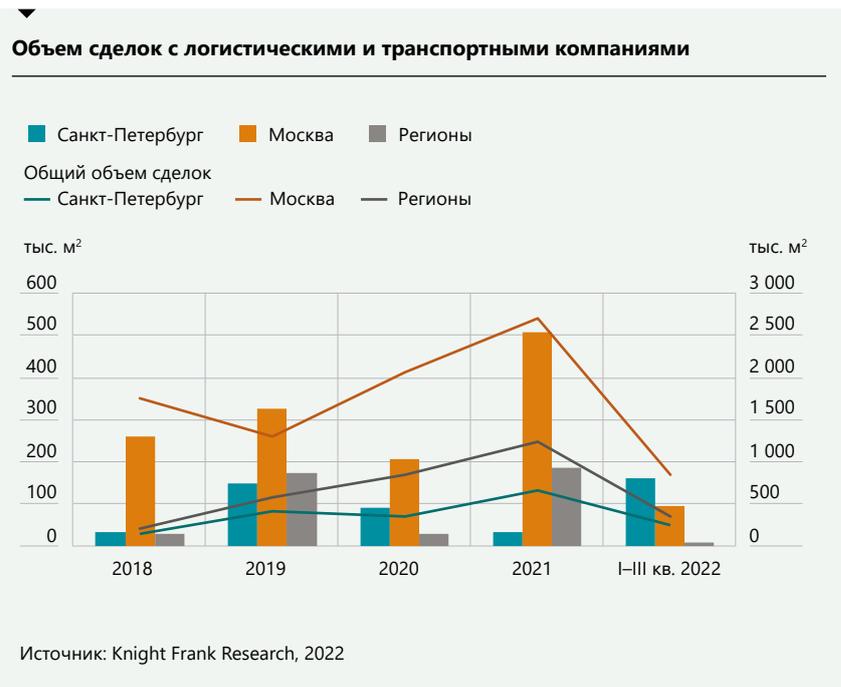
- ♦ Усложнение экономической ситуации приводит 3PL-операторов к «проектной» схеме развития, когда логистическими операторами арендуются готовые складские площади под конкретного клиента с гарантией дальнейшей операционной деятельности.
- ♦ Со стороны клиентов и операторов наблюдается разнонаправленный вектор ожиданий по структуре договоров. Клиенты требуют гибкости в условиях оплаты, объемов и сроков поставок, а также в объемах хранения. Логистические операторы заинтересованы в выполнении долгосрочных обязательств со стороны клиента.

Решением по соблюдению интересов обеих сторон выступает заключение договоров на индивидуальных условиях с каждым клиентом. К этому прибегает каждый второй логистический оператор.

- ♦ С начала года тарифная политика большинства логистических операторов не изменилась. Тарифы индексируются на индекс потребительских цен, либо на фиксированный процент на основании договоренностей с клиентом. С конца 2021 года тарифы на самые популярные услуги выросли в среднем от 5 до 20 процентов. Предпосылок к снижению тарифов до конца года, по словам операторов, нет. Более половины компаний считают, что стоимость услуг не изменится, а около трети – что тарифы вырастут. О возможном снижении говорят лишь 14% опрошенных логистических операторов.

## Индикаторы рынка контрактной логистики

Логистические компании являются одними из традиционных драйверов развития складской недвижимости. В России суммарный объем складских площадей, которыми оперируют логистические операторы, составляет лишь 4,51 млн м<sup>2</sup>, или 11,8% от общего объема арендопригодных площадей. Объем сделок, заключенных за 3 квартала 2022 г., составил 266 тыс. м<sup>2</sup>, включая крупную конфиденциальную сделку на объекте площадью 102 тыс. м<sup>2</sup>. Данный объем за 3 квартала значительно меньше объема за аналогичный период в 2021 г. (392 тыс. м<sup>2</sup>) и сохраняется на уровне 2020 года (197 тыс. м<sup>2</sup>). Снижение спроса на качественные складские площади со стороны логистических и транспортных компаний операторов сигнализирует о том, что в первом полугодии компании и их клиенты заняли, в основном, выжидательную позицию, точно закрывая потребности в складских площадях.



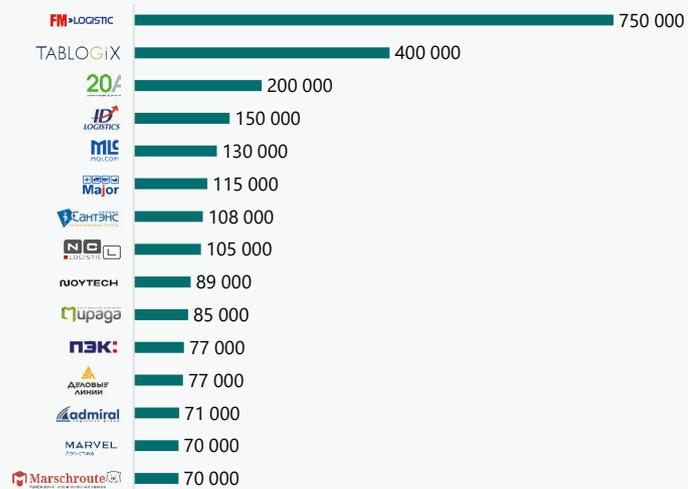
На основании данных опроса мы сформировали ранжированный перечень логистических операторов по объему оперируемых складских площадей, которые используются для оказания ЗРЛ-услуг.

Наиболее популярными форматами специализированных складов стали склады с холодильным оборудованием (имеются в портфеле 50% опрошенных компаний), склад с режимом кондиционирования или климат-контролем (46%), таможенный склад (36%), склад с системой принудительной вентиляции (32%) и склады с морозильным оборудованием (21%). Наличие складов с холодильным оборудованием у каждого второго логистического оператора мы связываем с высокой долей клиентов, поставляющих продукты, требующие данного режима хранения.

С начала года логистические операторы отмечают постепенное снижение загрузки на складах. Если в конце 2021 средний уровень загрузки составлял 94,4%, то к концу III квартала – уже 91%. Снижение загрузки операторы в основном связывают с постепенным сокращением товарооборота, начавшимся летом этого года. По словам части логистических операторов, после шокового потребительского спроса в феврале – марте часть компаний-клиентов приняли решение об увеличении товарных запасов, а уже летом начала проявляться тенденция к снижению объемов обработки и загрузки. Также важно учитывать, что часть иностранных клиентов приостановили операции на складских площадях, продолжая при этом платить за ответственное хранение. Это также частично ограничивает значительный рост вакансии на складах логистических операторов.

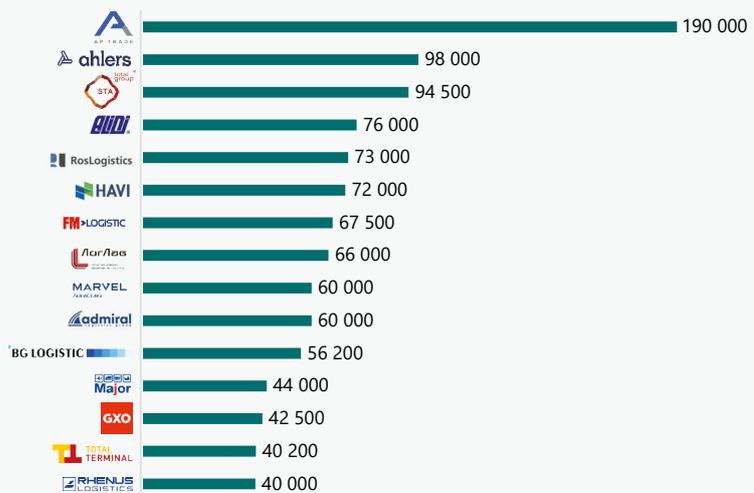
Снижение товарооборота и объемов обработки ещё не успело повлиять на изменение выручки логистических операторов в первом полугодии. 70,8% компаний, сообщивших нам информацию об изменении своей выручки относительно начала года, отметили её увеличение. Всего на данный вопрос согласились ответить 60% всех компаний из прошедших опрос. Операторы отмечают, что максимизация выручки происходит преимущественно при работе с высоко оборачиваемыми клиентами. В связи с этим общий тренд на снижение объемов обработки в первую очередь может повлиять на выручку логи-

### Складские площади логистических операторов в Московском регионе\*, м<sup>2</sup>



\* На основании данных, предоставленных логистическими операторами при прохождении опроса  
Источник: Knight Frank Research, 2022

### Складские площади логистических операторов в других регионах России\*, м<sup>2</sup>



\* На основании данных, предоставленных логистическими операторами при прохождении опроса  
Источник: Knight Frank Research, 2022

стических операторов, в чьем клиентском портфеле отсутствуют компании, сохраняющие высокий товарооборот.

В основном опрошенные компании сходятся во мнении, что в ближайшем времени на рынке ЗРЛ-услуг мы будем наблюдать обострение конкуренции за клиента. Частью компаний высказываются опасения, что малые и средние логистические операторы не смогут конкурировать с более крупными, что может впоследствии привести к их поглощению. Мы также попросили

операторов привести список компаний, которых они считают своими основными конкурентами. Так, 70,3% компаний из тех, кто согласился ответить на данный вопрос, считают, что оператор FM Logistic, крупнейший в России по объему оперируемых квадратных метров, входит в их топ-3 основных конкурентов. Помимо FM Logistic, наиболее упоминаемыми в качестве основных конкурентов назывались операторы «20А», Major Terminal и Tablogix.

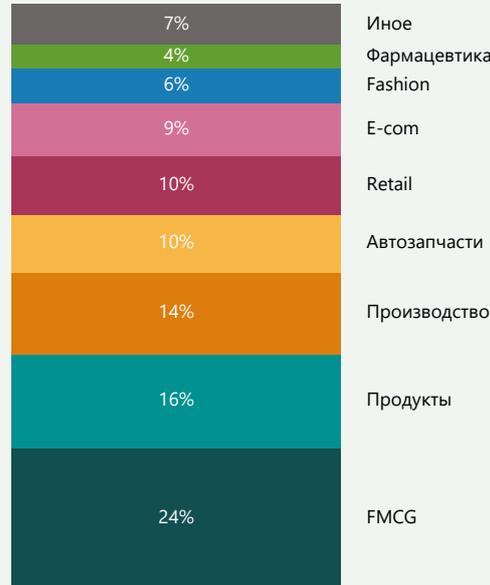
## Изменения коммерческих условий и портфеля клиентов

Уход и приостановка деятельности зарубежных компаний, санкционные ограничения и изменение экономической ситуации в целом отразились прежде всего на клиентском портфеле и договорных условиях. Так, иностранные компании сократили занимаемые площади у половины логистических операторов, достигая в конце III квартала доли в 44% от общего объема складских площадей логистов. Часть иностранных компаний, по словам операторов, сменили собственника на российское юридическое лицо, вышли из договорных обязательств перед иностранными офисами и продолжили пользоваться услугами логистических операторов уже как российские компании. Другая часть значительно сократила объемы обработки, но продолжает платить за хранение стока.

Структура профилей клиентов логистических операторов значительно диверсифицирована. Наибольший объем площадей логистических компаний приходится на хранение FMCG-товаров (24%), продуктов (16%) и производственные товары (14%). На компании сферы традиционного ретейла и электронной торговли приходится по 10% и 9% соответственно. При этом из-за усложнения цепочек поставок компании сферы электронной торговли могут стать новыми потенциальными клиентами логистических операторов и значительно увеличить долю занимаемых площадей.

66% опрошенных операторов считают, что новыми драйверами развития рынка ЗРЛ-логистики смогут стать маркетплейсы, 63% – что лидерами выступают компании, хранящие продукты, и, наконец, 51% указал, что может увеличиться спрос на хранение FMCG-товаров. Операторы мотивируют свой выбор тем, что компании электронной торговли могут не справиться собственными силами со значительно усложнившейся логистикой, а продукты и FMCG-товары — это те категории товаров, траты на которые сохраняются дольше всего при сокращении потребительского спроса.

Профиль клиентов логистических операторов по объему занимаемых площадей



Источник: Knight Frank Research, 2022

Средний срок действия договора с новыми клиентами не изменился с конца 2020 года и по-прежнему составляет около трёх лет. Тем не менее многие операторы отмечают, что в 2022 клиенты значительно сокращают свой горизонт планирования, из-за чего требуют от логистического оператора максимальной гибкости в оказываемых услугах. Основными ожиданиями со стороны клиентов стало отсутствие платы за резервирование стока, отсутствие жестких требований по прогнозированию поступающих объемов товара, отсутствие или снижение штрафов за оверсток, внедрение постоплаты в срок до 30 дней, сокращение сроков выхода из договора, жесткие условия по соблюдению KPI, отсутствие автоматической индексации тарифов, а также open book по административным расходам.

Для ЗРЛ-операторов в первую очередь важны возможности для долгосрочного планирования. К ним относятся

соблюдение графика поставок, прогнозирование поставок минимум за 30 дней, повышенные тарифы на обработку стока сверх лимита, отсутствие постоплаты, уведомление о досрочном расторжении не менее чем за 90 дней, а также ежегодная индексация тарифов. Разнонаправленные ожидания по договорным условиям вынуждают логистических операторов индивидуально договариваться с каждым клиентом.

Перечень наиболее востребованных ЗРЛ-услуг не изменился с начала года и выглядит следующим образом (в порядке востребованности):

1. ответственное хранение;
2. погрузо-разгрузочные работы;
3. кросс-докинг;
4. обработка товара вкл. копакинг и предпродажную упаковку для маркетплейсов;
5. транспортная экспедиция.

За период с конца 2021 по конец III квартала 2022 мы отмечаем рост тарифов на услуги 3PL-операторов.

Стоимость данных 3PL-услуг не изменилась с конца I кв. 2022. Рост цен с конца 2021 года обусловлен ежегодной индексацией тарифов на индекс потребительских цен либо на фиксированный процент. При этом большинство операторов (58%) по-прежнему договариваются об индексации на индивидуальных условиях в зависимости от клиента. Единого мнения относительно изменений тарифов до конца года нет. 52% опрошенных операторов считают, что тарифы до конца года не изменятся, 34% опрошенных операторов считают, что тарифы увеличатся и лишь 14% полагают, что тарифы снизятся.

### Тарифы на услуги 3PL-операторов

Услуга	Средняя цена на конец 2021 г.	Средняя цена на конец III кв. 2022 г.
Хранение паллеты, руб./сутки	16,7	17,6
Хранение паллеты холод, руб./сутки	25	28
Хранение паллеты мороз, руб./сутки	27	33
Стикеровка, руб./стикер	3	4,4
Пикинг, руб./коробка	9	10,4
Механизированные погрузочно-разгрузочные работы, руб./тонна	115	123

Источник: Knight Frank Research, 2022

## Вызовы и ожидания

Многие игроки рынка оценивают ситуацию как умеренно позитивную. С одной стороны, почти половина всех компаний (46%) сходятся во мнении, что сейчас открывается окно возможностей во многом благодаря уходу западных компаний, а 29% компаний отмечают, что активность на рынке растёт. С другой стороны, 23% опрошенных компаний полагают, что рынок находится больше в стагнации и запросов от клиентов по-прежнему мало. Несмотря на различную оценку ситуации, почти две трети компаний сходятся во мнении, что перед всеми участниками рынка стоят серьёзные вызовы, а сам рынок ждёт трансформация уже в ближайшее время.

В качестве основных вызовов называются:

- растущая себестоимость складских операций из-за снижения товарооборота у клиентов;
- ограниченный выбор и рост стоимости складской техники;
- высокая конкуренция за трудовые ресурсы;
- ограничение доступа к дешёвому финансированию из-за высокой ключевой ставки;

- сохранение высоких арендных ставок в качественных складских комплексах.

Справляться с вышеназванными вызовами логистические операторы намерены благодаря повышению эффективности внутренних процессов компании (89% опрошенных), оптимизации затрат (80%), а также активной работе с клиентским портфелем и выходу на новые сегменты клиентов (69%). По мнению нескольких операторов, дальнейшее увеличение доли вакантных площадей на складском рынке позволит занять более выгодную позицию в переговорах с клиентами благодаря большему предложению складских комплексов и, как следствие, увеличению возможностей по оптимизации площадей под запросы клиента.

Массового отказа от освобождающихся площадей со стороны 3PL-операторов мы не наблюдаем. На конец III квартала 66% опрошенных логистических компаний не планируют каким-либо образом оптимизировать пустующие площади. Среди тех, кто планирует оптимизацию, лишь 10% рассматривают вариант возврата площадей арендодателю. Наиболее популярным вариантом оптимизации является сдача

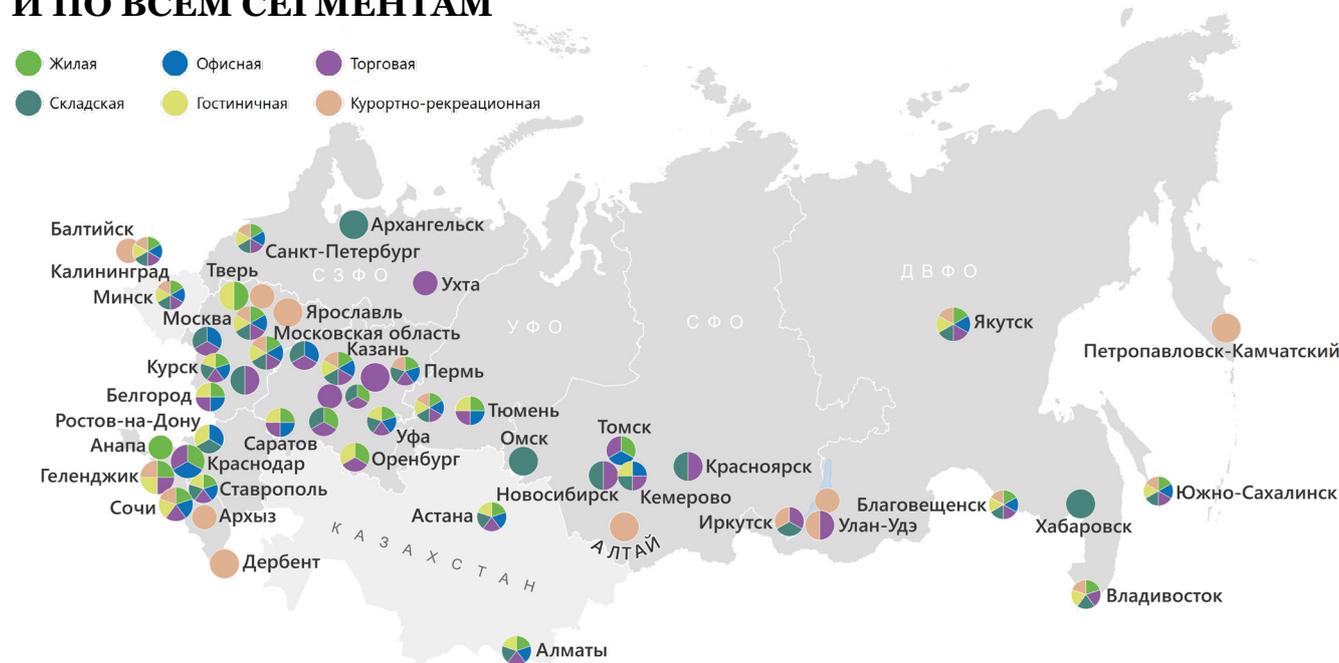
площадей в субаренду (24% опрошенных). Так, на долю логистических и транспортных компаний приходится всего 12% от общего объема площадей, предлагаемых на рынке в субаренду, или 45 тыс. м<sup>2</sup>. Некоторые операторы вместо субаренды предлагают заключение краткосрочного договора на данные площади.

Новые площади компании в основном занимают в рамках «проектного развития», когда логистический оператор арендует площади под запрос конкретного клиента. Так, 66% операторов полагают, что аренда является наиболее предпочтительным форматом открытия нового склада. 29% операторов согласны работать на клиентских складах и лишь 17% рассматривают покупку готового здания или строительство по схеме built to suit с последующим оформлением прав собственности. В качестве основных регионов для развития по-прежнему рассматриваются только Москва и Санкт-Петербург. В Москве, по заявлениям компаний согласно данным опроса, планируемое расширение 3PL-операторов в Москве составляет 260 тыс. м<sup>2</sup>, а в Санкт-Петербурге – 127 тыс. м.

# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

## РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

### УСЛУГИ

#### КОНСАЛТИНГ

- ♦ Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- ♦ Концепция/реконцепция Проекта
- ♦ Аудит, оптимизация существующего Проекта
- ♦ Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- ♦ Бизнес-план Проекта
- ♦ Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- ♦ Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- ♦ Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- ♦ Проведение опросов потенциальных арендаторов

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Коммерческая и жилая недвижимость
- ♦ Федеральные и Международные стандарты оценки
- ♦ Оценка для принятия управленческого решения
- ♦ Оценка для привлечения заемного финансирования
- ♦ Оценка для сделки купли-продажи
- ♦ Оценка для составления финансовой отчетности



Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12  
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

#### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Региональный директор, Россия и СНГ  
OShirokova@kf.expert

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор, Россия и СНГ  
OR@kf.expert



© Knight Frank LLP 2022 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.

#### СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Константин Фомиченко**

Региональный директор департамента  
индустриальной, складской недвижимости,  
земли

Konstantin.Fomichenko@ru.knightfrank.com