

COVID-19 RAPORT SPECJALNY | część piąta | 12 maja 2020 r.

Zmiany w łańcuchach dostaw szansą na wygenerowanie większego popytu



Prologis Park Tres Rios, Izcalli, Mexico

W piątej części specjalnego raportu dotyczącego wpływu COVID-19 na rynek nieruchomości logistycznych szacujemy potencjalny wzrost popytu w perspektywie długoterminowej. Wzrost ten wynikać ma ze zwiększonych poziomów zapasów i upowszechnienia e-handlu w trzeciej fazie pandemii, tzw. Nowej Normalności (New Normal).

Wprowadzenie

Zwiększone upowszechnienie handlu elektronicznego i wyższe poziomy zapasów mają potencjał do wygenerowania popytu na nieruchomości logistyczne w USA na poziomie 37 mln metrów kwadratowych lub więcej lub od 14 do 18.5 mln metrów kwadratowych powierzchni rocznie, w perspektywie dwóch do trzech lat.

- **Reorganizacja łańcuchów dostaw w celu realizacji większej liczby zamówień powinna zwiększyć popyt netto o 13–17 mln metrów kwadratowych powierzchni.¹** Największego zapotrzebowania w obszarze e-fulfillment można się spodziewać w lokalizacjach znajdujących się w pobliżu konsumentów końcowych (obiekty typu Last Touch® i miejskie centra dystrybucji).
- **Aby zapewnić odpowiednią odporność, firmy mogą zwiększyć swoje zapasy o 5–10 procent, co przełoży się na wzrost popytu na poziomie 26–53 mln metrów kwadratowych powierzchni magazynowej.²** Nowy popyt wygenerowany zwiększeniem zapasów, może zostać równomiernie rozłożony w poszczególnych sieciach dystrybucji.

Upowszechnienie handlu elektronicznego wymaga inwestycji w potencjał dystrybucyjny

Każda zmiana proporcji między handlem stacjonarnym i sprzedażą online o 100 punktów bazowych przekłada się w USA na 4.3 mln metrów kwadratowych popytu netto. Współczynnik penetracji wzrasta obecnie o 100–150 punktów bazowych rocznie³, a odnotowany ponad trzydziestoprocentowy wzrost w e-handlu w okresie od marca do połowy kwietnia⁴ wskazuje, że w 2020 r. współczynnik ten może poszybować o 300–400 punktów bazowych w górę. To z kolei spowoduje zwiększenie popytu netto 13-17 mln metrów kwadratowych (co oznacza jednocześnie kanibalizację na rynku sklepów stacjonarnych). Firmy prześcigają się w rozwiązaniach mających stanowić odpowiedź na sytuację związaną z pandemią, dlatego można już teraz zaobserwować zwiększony popyt. Jednak pełne przełożenie tendencji wzrostowej na potencjał dystrybucyjny może potrwać ponad rok. Poza sektorem sprzedaży detalicznej również firmy kurierskie oraz producenci papieru/opakowań powinni odnieść korzyści dzięki większej liczbie zamówień dostarczanych bezpośrednio do konsumenta. W związku z koniecznością zaspokojenia potrzeb klientów i optymalizacji kosztów transportu można spodziewać się wzrostu zapotrzebowania na obiekty typu Last Touch[®] oraz miejskie centra dystrybucji.

Stale rosnąca popularność handlu elektronicznego będzie wymagała zwiększonych inwestycji w łańcuchy dostaw w branżach o niskiej penetracji, takich jak branża spożywcza. W przypadku części sektorów, w których działają klienci rynku nieruchomości, handel elektroniczny dopiero raczkuje – jest tak na przykład w branży artykułów spożywczych oraz artykułów budowlano-remontowych. W ostatnim czasie sklepy spożywcze odnotowały trzy-, a nawet czterokrotnie wyższą sprzedaż internetową rok do roku. Nawet jeśli tendencja ta nie zagości u nich na stałe, będziemy nadal mogli obserwować wzrosty w tym obszarze, ponieważ nowi gracze na rynku zdążyli już poznać możliwości i korzyści, jakie oferuje handel elektroniczny. Rosnące wskaźniki w tych kategoriach będą miały wpływ na większe zapotrzebowanie na dostawy tego samego lub następnego dnia. Dostawy realizowane dotąd w 3–5 dni były zdecydowaną barierą, która ograniczała zwiększenie popularności takiego rozwiązania. Szczególnie dotyczy to kategorii produktów, co do których konsumenci zwykle nie planują zakupów z większym wyprzedzeniem. W tych sektorach operacje typu e-fulfillment stanowią stosunkowo niewielki odsetek, a odpowiednia modernizacja łańcuchów dostaw będzie wymagała znacznych inwestycji w nieruchomości. Na tej zmianie mogą skorzystać dostawcy usług logistycznych. W sektorach takich jak różnorodna sprzedaż detaliczna i elektronika operacje e-fulfillment są na bardziej stabilnym poziomie, jednak i tu odnotowuje się wzrost sprzedaży.

Rysunek 1

UDZIAŁ E-HANDLU W SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

UDZIAŁ E-HANDLU W PRZYCHODACH	
Artykuły spożywcze i napoje	2%
Części samochodowe	3%
Budownictwo / Prace remontowe	9%
Służba zdrowia	12%
Produkty konsumenckie	15%
Artykuły gospodarstwa domowego	16%
Odzież	24%
Różnorodna sprzedaż detaliczna	27%
Artykuły sportowe	28%
Sprzęt elektroniczny	33%

Uwaga: dane na rok 2019

Źródło: Euromonitor, U.S. Census (spis ludności USA)

Wyższe poziomy zapasów mogą sprzyjać znacznemu wzrostowi popytu

Szacuje się, że w USA każde zwiększenie stanu zapasów o 100 punktów bazowych wymaga dodatkowych 5.3 mln metrów kwadratowych powierzchni logistycznej. Przywrócenie wskaźnika poziomu zapasów do wielkości sprzedaży detalicznej (wynoszącej obecnie 1,45) do poziomu 1,65 z lat 90. wymagałoby zwiększenia zapasów o 15 procent i utrzymania sprzedaży na stałym poziomie⁵. Mimo, że w obecnej sytuacji taki wynik stanowi najlepszy możliwy scenariusz, pandemia ujawniła szereg kompromisów na które musiały pójść łańcuchy dostaw, aby zapewnić sobie odpowiednią wydajność. Ponieważ nie były w stanie obsługiwać klientów, w rezultacie traciły przychody. Utrzymywanie dodatkowych zapasów jest rozwiązaniem wykonalnym, a przy tym stosunkowo łatwym do wdrożenia dla wszystkich klientów. Ponadto przy obecnych rekordowo niskich stopach procentowych umożliwia utrzymanie kosztów magazynowania na niskim poziomie. Opracowaliśmy model wzrostu poziomu zapasów o 5–10 procent, który w USA spowoduje dodatkowe zapotrzebowanie na powierzchnię na poziomie 26-53 mln metrów kwadratowych. Spodziewamy się także, że zmiana ta przyczyni się do zwiększenia popytu na nieruchomości logistyczne na szeroką skalę, ze szczególnym uwzględnieniem nowoczesnych obiektów, w bliskości dużych skupisk konsumentów i z dobrym dostępem do transportu.

Rysunek 2

WSKAŹNIK POZIOMU ZAPASÓW DO WIELKOŚCI SPRZEDAŻY DETALICZNEJ



Źródło: U.S. Census Bureau (spisu ludności USA)

Wielu klientów może zwiększać poziom zapasów, aby zapewnić odporność łańcucha dostaw. Kilka grup klientów posiada obecnie bardzo uszczuplone łańcuchy dostaw – są to między innymi klienci z sektora spożywczego, sprzętu elektronicznego, medycznego i różnorodnej sprzedaży detalicznej. W fazie Nowej Normalności popyt na nieruchomości logistyczne, wynikający z ponownej oceny optymalnych poziomów zapasów, może być skoncentrowany wokół tych klientów, którzy przed wystąpieniem pandemii COVID-19 posiadali nieznaczące zapasy buforowe.

Rysunek 3

**WSKAŹNIK POZIOMU ZAPASÓW
DO WIELKOŚCI SPRZEDAŻY**

	WSKAŹNIK
Artykuły spożywcze i napoje	0.7
Służba zdrowia	1.1
Opakowania / Papier	1.2
Sprzęt elektroniczny	1.3
Różnorodna sprzedaż detaliczna	1.4
Produkty konsumenckie	1.6
Budownictwo / Prace remontowe	1.7
Artykuły gospodarstwa domowego	1.8
Części samochodowe	2.0
Centra handlowe	2.2
Artykuły sportowe	2.2
Odzież	2.2
Przemysł / Maszyny	2.7

Źródło: U.S. Census Bureau (spisu ludności USA)

Firmy najlepiej prosperujące w fazie gospodarki Zostań w Domu powinny być motorem zmian w nowej rzeczywistości post-COVID

To właśnie w branży spożywczej, medycznej, produktów konsumenckich oraz w różnorodnej sprzedaży detalicznej handel elektroniczny i ponowna ocena poziomu zapasów mogą przynieść najbardziej trwale skutki. Klienci z tych sektorów

stanowią około jednej trzeciej portfolio Prologis i już teraz odpowiadają za zdecydowaną większość bazy klientów nieruchomości logistycznych spośród wszystkich sektorów gospodarki. To właśnie oni powinni być nastawieni na osiągnięcie najlepszych wyników w okresie ożywienia⁶.

To z kolei sprawia, że wraz z malejącą niepewnością w fazie Nowej Normalności, można spodziewać się szybkich działań w celu dostosowania łańcuchów dostaw do sytuacji na rynku.

Nowe praktyki w zakresie zaopatrzenia mogą wpływać na rozwój kolejnych ośrodków konsumpcji

Chcąc przygotować się na przyszłe zakłócenia, wiele firm może stopniowo przenosić swoje procesy produkcyjne do różnorodnych lokalizacji, zarówno w kraju jak i poza jego granicami. Pomimo tego, że produkcja generuje znacznie mniejszy

popyt na nieruchomości logistyczne niż obsługa konsumentów w łańcuchach dostaw, to zmiana lokalizacji może przyczynić się do powstania nowych ośrodków konsumpcji. Te z kolei będą wymagały obsługi ze strony klientów rynku nieruchomości logistycznych w wielu sektorach. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się ośrodki produkcyjne wymagające mniejszych nakładów finansowych, takie jak Meksyk czy Europa Środkowo-Wschodnia. Zmiany w tym obszarze – bardziej kosztowne i złożone niż opisane powyżej stosunkowo nieskomplikowane zmiany w sieciach dystrybucji – prawdopodobnie będą nadal obserwowane w dłuższej, wieloletniej perspektywie.

Podsumowanie

Spodziewamy się, że wnioski wyciągnięte przez klientów z sytuacji spowodowanej pandemią przełożą się w fazie Nowej Normalności na kolejne czynniki sprzyjające wzrostowi popytu na nieruchomości logistyczne. Dział Badań Prologis przewiduje, że w ciągu najbliższych dwóch do trzech lat popyt na nieruchomości logistyczne w USA zwiększy się o co najmniej 37 mln metrów kwadratowych. Jest to możliwe dzięki firmom, które na bieżąco dostosowują swoje możliwości do rosnącej popularności handlu elektronicznego i wyższych poziomów zapasów. Coraz większa liczba dostaw bezpośrednio do klienta i konieczność szybkiego uzupełniania towarów na półkach powinny w dalszym ciągu zwiększać atrakcyjność nieruchomości logistycznych zlokalizowanych jak najbliżej konsumentów końcowych.

Przypisy końcowe

1. Na podstawie wyników sprzedaży detalicznej na poziomie 5,5 biliona dolarów z 2019 r., z czego 100 punktów bazowych odpowiada 55 mld dolarów. Intensywność użytkowania: w przypadku sprzedaży online – 108 mln metrów kwadratowych na miliard, w przypadku sprzedaży stacjonarnej – 35 tys. Metrów kwadratowych kwadratowych na miliard (78 tys. metrów kwadratowych netto na miliard).
2. Na podstawie współczynników rzeczywistych poziomów zapasów sklepów detalicznych i rzeczywistej wielkości sprzedaży detalicznej uzyskanych w wyniku dwuczynnikowej regresji metodą najmniejszych kwadratów na wzroście zapotrzebowania na nieruchomości logistyczne w USA w latach 1992–2019 r.
3. Kwartalny Raport U.S. Census Bureau dotyczący handlu elektronicznego
4. Rakuten Intelligence
5. Wskaźnik poziomu zapasów do wielkości sprzedaży detalicznej według U.S. Census Bureau, dane z lat 90. (średnia z lat 1992–1999 – pierwszy raport powstał w 1992 r.).
6. Więcej informacji w raporcie dostępnym na stronie <https://www.prologiscee.eu/pl/logistics-industry-research/klienci-nieruchomosci-logistycznych-w-obliczu-duzej-niestabilnosci>.

Zastrzeżenia prawne

Niniejszy materiał nie powinien być interpretowany jako oferta sprzedaży lub zachęta do złożenia oferty zakupu jakiegokolwiek zabezpieczenia. W oparciu o niniejszy materiał nie zabiegamy o żadne działania. Jest on przeznaczony dla ogólnych celów informacyjnych na rzecz klientów Prologis.

Niniejszy raport bazuje częściowo na informacjach publicznych, które uważamy za wiarygodne, ale nie uważamy, że są one dokładne lub kompletne, i nie powinny być traktowane jako takie. Nie składamy żadnych oświadczeń dotyczących dokładności lub kompletności informacji w niniejszym dokumencie. Opinie wyrażone są naszymi opiniami aktualnymi wyłącznie na moment pojawienia się w niniejszym raporcie. Firma Prologis zrzeka się wszelkiej odpowiedzialności związanej z niniejszym raportem, w tym między innymi, bez ograniczeń, w zakresie wszelkich wyraźnych lub domniemyanych oświadczeń lub gwarancji dotyczących zawartych w niniejszym raporcie stwierdzeń, błędów lub zaniechań.

Wszelkie szacunki, przewidywania lub prognozy przedstawione w niniejszym raporcie mają być oświadczeniami wybiegającymi w przyszłość. Chociaż uważamy, że oczekiwania zawarte w takich stwierdzeniach odnośnie do przyszłości są uzasadnione nie możemy zagwarantować, że wszelkie takie stwierdzenia okażą się prawidłowe. Takie oszacowania podlegają faktycznemu, znanemu i nieznanemu ryzyku, niepewności i innym czynnikom, które mogłyby spowodować, że rzeczywiste wyniki będą się znacznie różnić od przewidywanych. Takie wypowiedzi prognozujące są aktualne tylko na dzień sporządzenia niniejszego raportu. Wyraźnie odrzucamy wszelkie zobowiązania do aktualizacji lub przeglądu wszelkich oświadczeń dotyczących przyszłości, które są zawarte w niniejszym dokumencie, aby odzwierciedlić wszelkie zmiany w naszych oczekiwaniach lub jakiegokolwiek zmiany okoliczności, na których opiera się takie oświadczenie.

Zabrania się (i) kopiowania, kserowania lub powielania w jakiegokolwiek formie w jakikolwiek sposób lub (ii) redystrybuowania jakiegokolwiek części niniejszego raportu bez uprzedniej pisemnej zgody Prologis.

O Dziale Badań Prologis

Dział Badań Prologis bada podstawowe trendy inwestycyjne i potrzeby klientów firmy Prologis, aby pomóc w określeniu możliwości i uniknięciu ryzyka w krajach na czterech kontynentach. Zespół wnosi wkład w podejmowanie decyzji inwestycyjnych i długofalowych inicjatyw strategicznych, a także publikuje białe księgi i inne raporty badawcze. Prologis publikuje badania dotyczące dynamiki rynku wpływające na działalność klientów Prologis, w tym na temat globalnych problemów z łańcuchem dostaw i zmian w branży logistycznej i nieruchomości. Specjalny zespół badawczo-rozwojowy Prologis współpracuje ze wszystkimi działami firmy, aby pomóc firmie Prologis przy wejściu na rynek, ekspansji, przejściach i sporządzaniu strategii rozwoju.

O Prologis

Prologis, Inc. jest światowym liderem na rynku nieruchomości logistycznych skoncentrowanym na dynamicznie rozwijających się rynkach z wysokimi barierami wejścia. Prologis jest właścicielem lub inwestorem (w ujęciu skonsolidowanym lub poprzez nieskonsolidowane spółki joint venture) nieruchomości i projektów deweloperskich, o oczekiwanej łącznej powierzchni 90 milionów metrów kwadratowych w 19 krajach (stan na 31 marca 2020 r.).

Prologis wynajmuje nowoczesne obiekty dystrybucyjne ponad 5 500 różnym klientom obejmującym dwie główne kategorie: B2B oraz handel detaliczny/usługi e-fulfillment.