

COVID-19 SPECIAL REPORT | część szósta | 22 czerwca 2020 r.

Przyspieszenie zmian w handlu detalicznym może zwiększać popyt na powierzchnie logistyczne w kluczowych lokalizacjach



Prologis Park Cranbury, Cranbury, New Jersey

Pandemia przyspieszyła zmiany w sprzedaży detalicznej, powodując istotne konsekwencje dla rynku nieruchomości logistycznych. W szóstej części naszego raportu przyglądamy się kolejnym statystykom dotyczącym intensywności użytkowania powierzchni magazynowej, porównując e-commerce ze sprzedażą w modelu tradycyjnym. Analizujemy także wzorce łańcuchów dostaw detalistów, którzy zostali w szczególności dotknięci skutkami pandemii oraz prezentujemy najnowsze informacje na temat działalności klientów Prologis w Stanach Zjednoczonych i poziomu wykorzystania przez nich powierzchni magazynowych. Wnioski z tych trzech obszarów mogą wpływać korzystnie na kierunek rozwoju sektora nieruchomości logistycznych w fazie „Ożywienia” po pandemii.

Wprowadzenie

- Pandemia przyspieszyła ewolucję w sprzedaży detalicznej.** Wskaźnik penetracji handlu elektronicznego w USA wzrósł z 15 procent pod koniec 2019 r. do ponad 25 procent w kwietniu 2020 r.¹, co oznacza, że w ciągu kilku miesięcy dokonała się zmiana przewidziana na okres kilku lat. Dział Badań Prologis szacuje, że wskaźnik penetracji w całym 2020 r. wyniesie niemal 20 procent, a zatem będzie wyższy niż przewidywane przed pandemią 16,9 procent.
- E-commerce potrzebuje trzy razy więcej powierzchni logistycznej niż sprzedaż stacjonarna** – potwierdzają to dane z 2019 r. Utrzymujący się na wysokim poziomie wskaźnik, przy stale rosnącej penetracji handlu elektronicznego w fazie gospodarki „Zostań w Domu” potwierdza potrzebę zapewnienia dodatkowej powierzchni pod elektroniczną obsługę zamówień (e-fulfillment).
- Sprzedawcy detaliczni, którzy w ostatnim czasie ogłosili upadłość², odpowiadają za niewielką część popytu na nieruchomości logistyczne, a ich centra dystrybucji zlokalizowane są z dala od ośrodków miejskich.** Łącznie klienci tego typu odpowiadają jedynie za 20 punktów bazowych wskaźnika zajętości na amerykańskim rynku nieruchomości logistycznych.
- Podczas gdy ogólna działalność utrzymuje się na stałym poziomie, wskaźnik działalności przemysłowej Prologis IBI™ zwiększył się o dodatkowe 16 punktów w stosunku do wyniku z kwietnia.** Podobnie jak w przypadku wielu innych wiodących wskaźników popytu, amerykański wskaźnik działalności przemysłowej IBI™ w badaniu z 21–26 maja osiągnął wartość 45, co oznacza znaczny wzrost w porównaniu z rekordowo niskim wynikiem z kwietnia na poziomie 29.

Sprzedaż internetowa wymaga ponad trzykrotnie więcej powierzchni niż sprzedaż stacjonarna

Rozwój łańcuchów dostaw e-fulfillment dorównywał szybkemu wzrostowi sprzedaży internetowej. Jak wynika z naszego badania przeprowadzonego wśród 30 największych sprzedawców detalicznych w USA, w 2019 r. odnotowano 9-procentowy wzrost wykorzystania powierzchni logistycznej, który w poprzednich pięciu latach wynosił rocznie 6–7 procent. Wzrost ten wynika z faktu, że firmy dostosowywały się do rosnącej sprzedaży online³. W całym 2019 r. sprzedaż detaliczna online wymagała ponad trzykrotnie więcej powierzchni logistycznej niż sprzedaż stacjonarna. Realizacja zamówień składanych przez internet wymaga większej powierzchni, ponieważ zapasy są przechowywane w 100 procentach w magazynie (a nie na półkach sklepowych). Takie rozwiązanie umożliwia wprowadzenie większej różnorodności produktów, utrzymywanie wyższych poziomów zapasów, transportowanie paczek zajmujących dużo miejsca, a także realizację dodatkowych czynności o wartości dodanej jak obsługa zwrotów.

Wzrost sprzedaży internetowej będzie wymagał dodatkowych inwestycji w obsługę e-fulfillment. Wbrew powszechnym oczekiwaniom, w związku ze zwiększeniem produktywności operacji e-fulfillment w ostatnich pięciu latach, różnica w intensywności użytkowania między sprzedażą internetową a stacjonarną nie zmalała, ale utrzymywała się na stałym poziomie między 3,0 a 3,5. Tak stabilny wynik świadczy o tym, że przed wybuchem pandemii łańcuchy dostaw nie zostały jeszcze zoptymalizowane pod kątem przyszłej równowagi między internetowymi i stacjonarnymi kanałami sprzedaży. W pierwszych czterech miesiącach 2020 r. w konsekwencji gospodarki „Zostań w Domu” wskaźnik penetracji e-handlu wzrósł szybciej niż w ubiegłym dziesięcioleciu. Wybiegając w przyszłość, można się spodziewać, że po pandemii nacisk na wzmocnienie odporności łańcuchów dostaw prawdopodobnie przyczyni się do większej intensywności użytkowania zarówno w przypadku klientów sklepów internetowych, jak i stacjonarnych. Jednocześnie stale rosnące zapotrzebowanie na powierzchnie w handlu elektronicznym potwierdza nasze prognozy większego popytu, o których pisaliśmy w poprzedniej części specjalnego raportu dotyczącego wpływu COVID-19 na rynek nieruchomości logistycznych.

HANDEL ELEKTRONICZNY WYMAGA TRZYKROTNIE WIĘCEJ POWIERZCHNI DYSTRYBUCYJNEJ NIŻ SPRZEDAŻ TRADYCYJNA

	SPRZEDAŻ USD, mld	OBIEKTY m ² , mln	PRODUKTYWNOŚĆ USD/m ²	WYDAJNOŚĆ m ² /1 mld USD
Sprzedaż online	234 mld USD	24,6	9 505 USD	109 tys. m²
Sprzedaż stacjonarna	1 343 mld USD	41,7	32 USD	31 tys.

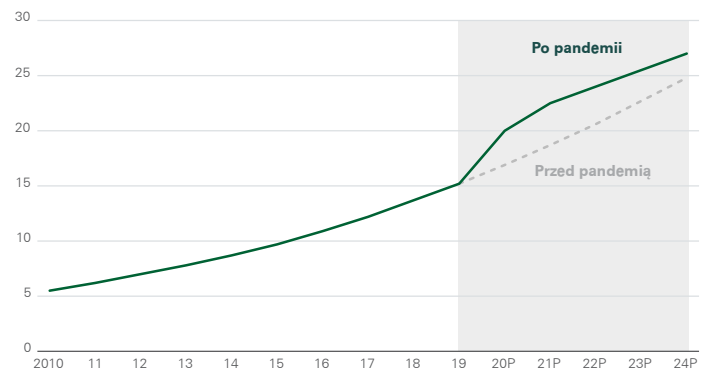
↑
±3X

Źródło: Internetowi sprzedawcy detaliczni, sprawozdania finansowe, Dział Badań Prologis

Uwaga: Na podstawie raportów 10-K firmy z 2019 roku

PENETRACJA SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ, STANY ZJEDNOCZONE

Udział procentowy e-handlu w całkowitej sprzedaży detalicznej



Źródło: U.S. Census Bureau, Euromonitor, prognoza Działu Badań Prologis

Zakłócenia na rynku sprzedaży detalicznej powinny w niewielkim stopniu wpłynąć na popyt i podaż na rynku logistycznym

Najwięksi sprzedawcy detaliczni, którzy ogłosili upadłość w 2020 r.⁴, odpowiadają za mniej niż 20 punktów bazowych wskaźnika zajętości na amerykańskim rynku nieruchomości logistycznych.

Choć upadłość nie musi oznaczać zamknięcia działalności, to nawet w przypadku utraty wszystkich takich klientów, wpływ na dostępną podaż logistyczną byłby bardzo niewielki. Cechą charakterystyczną rynku nieruchomości logistycznych jest to, że klienci wynajmujący powierzchnie pochodzą z wielu różnych branż, w tym sprzedaży detalicznej, handlu hurtowego, produkcji czy usług. Sprzedawcy detaliczni odpowiadają za około 40 procent popytu na nieruchomości logistyczne. W tej kategorii sklepy stacjonarne stanowią około 60–70 procent, a pozostałe 30–40 procent to e-commerce. Oprócz generowania coraz większego popytu w segmencie sprzedaży detalicznej rosnąca popularność e-handlu powoduje zwiększoną aktywność pod względem popytu na nieruchomości logistyczne w segmentach B2B – w tym wśród spedytorów i dostawców papieru/opakowań.

Sprzedawcy detaliczni z tych branż wynajmują obiekty logistyczne, w których odnotowuje się połowę przeciętnego przychodu portfolio Prologis⁵.

Strategia Prologis w zakresie lokalizacji koncentruje się na dostępie do ośrodków konsumpcji. Jak wynika z badania, przeciętna nieruchomość Prologis w USA odnotowuje dwukrotnie wyższy przychód w promieniu 16 kilometrów niż nieruchomości logistyczne zajmowane przez bankrutujących sprzedawców detalicznych – najczęściej zlokalizowane na obszarach o mniejszej gęstości zaludnienia, nie zawsze przystosowane do szybkiego uzupełniania towarów lub dostaw bezpośrednio do klienta. Wiele z nich ma scentralizowaną sieć łańcucha dostaw, złożoną jedynie ze średniej wielkości lub dużych budynków – przeciętnie ich powierzchnia wynosi 55 742 metry kwadratowe. To przeciwieństwo najnowszych trendów wśród rozwijających się sprzedawców detalicznych, którzy stawiają na zdecentralizowane sieci zlokalizowane w pobliżu ośrodków konsumpcji i wynajmują miejskie centra dystrybucji (Urban, City Distribution) oraz obiekty typu Last Touch[®].

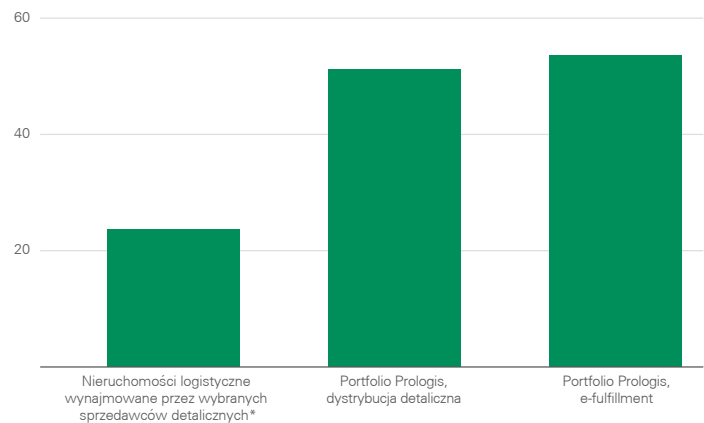
W maju nastąpił gwałtowny wzrost działalności w magazynach i poziomu ich wykorzystania

Opracowany przez Prologis wskaźnik działalności przemysłowej IBI[™] podskoczył w maju do poziomu 45,1. To oznacza istotny wzrost w porównaniu z rekordowo niskim wynikiem na poziomie 25,8 z kwietnia. Wynik ten co prawda nadal świadczy o zmniejszonej działalności netto w magazynach, odpowiadającej płytkiej recesji (wzrost oznaczałby wynik powyżej 50), jednak nagła poprawa oznacza większe prawdopodobieństwo, że możliwe spowolnienie popytu na nieruchomości logistyczne będzie krótkotrwałe. Oferty nowych umów najmu w portfolio Prologis (skorygowanych o wielkość) w kwietniu i maju wzrosły o około 5,4 procent rok do roku, co w szerokim ujęciu świadczy o nieprzerwanym popycie na powierzchnię magazynową.

W kwietniu poziom wykorzystania powierzchni logistycznych wzrósł z 83,1 do 84,0 procent. Oznacza to skok o 90 punktów bazowych, jednak wynik ten nadal jest o 150 punktów bazowych niższy w porównaniu do wyników sprzed pandemii COVID-19. W sytuacji gdy część klientów notuje zwiększenie aktywności, a ci których sklepy zostały zamknięte zwiększają zapasy, można spodziewać się wzrostu tego wskaźnika, nawet w przypadku spadku działalności netto. Potwierdza to może fakt, że najwyższy poziom wykorzystania powierzchni – który w maju wyniósł 84,6 procent – odnotowano wśród klientów z branży sprzedaży detalicznej.

Większość klientów dostosowała działalność do sytuacji związanej z COVID-19. Około 2/3 respondentów wprowadziło środki bezpieczeństwa operacyjnego – jak system zmianowy- a około 5 procent zawiesiło działalność. W przypadku tych dwóch grup wskaźnik

ŚREDNI PRZYCHÓD W PROMIENIU 16 KILOMETRÓW USD mld

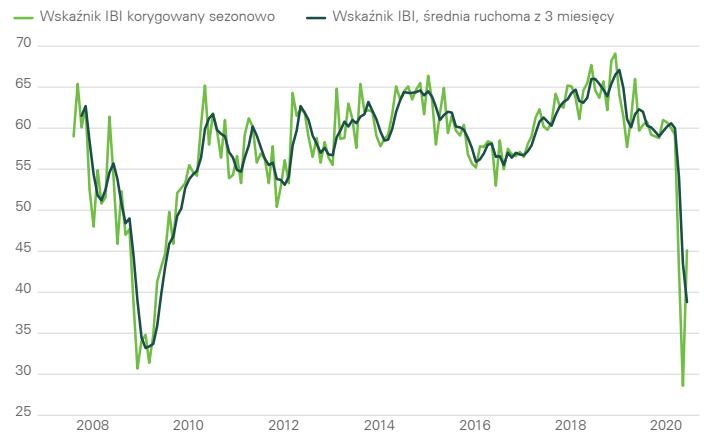


*Najwięksi sprzedawcy detaliczni, którzy ogłosili upadłość w 2020 r.: JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports

Źródło: Sprawozdania finansowe SEC, U.S. Census, Dział Badań Prologis

WSKAŹNIK DZIAŁALNOŚCI IBI

Wskaźnik, 50 = neutralny, korygowany sezonowo



Źródło: Dział Badań Prologis

POZIOM WYKORZYSTANIA IBI

%



Źródło: Dział Badań Prologis

IBITM wyniósł mniej niż 40. W przypadku pozostałych 28 procent respondentów, kontynuujących działalność na niezmiennych zasadach, wskaźnik aktywności wynosił średnio niemal 60. Spośród głównych branż, w których działają klienci, w maju najwyższe wyniki działalności odnotowano w transporcie, natomiast najniższy wynik utrzymywał się wśród dostawców usług. Większość firm w mniejszym lub większym stopniu utrzymuje swoją działalność, poziom wykorzystania powierzchni pozostaje wysoki, a aktywność się zwiększa. W związku z tym poziom pobierania czynszów – stanowiący ponad 95 procent tego co zwykle – w przypadku nieruchomości logistycznych utrzymywał się w maju na wyższym poziomie niż w innych rodzajach nieruchomości⁶.

Podsumowanie

Warunki gospodarcze na rynku nieruchomości logistycznych poprawiają się – klienci mogą mieć już niewiele czasu, aby wykorzystać ten moment. Podnoszący się wskaźnik IBI sugeruje, że istnieje rynkowy potencjał dla firm korzystających z usług logistycznych, a e-commerce prawdopodobnie nadal będzie odgrywał kluczową rolę

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. Wyrażone opinie są naszymi opiniami aktualnymi wyłącznie na moment pojawienia się w niniejszym raporcie. 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.

w generowaniu zysków, nawet po powrocie społeczeństw do normalności. W przypadku kontynuacji twórczej destrukcji w sektorze sprzedaży detalicznej, niedostateczne wykorzystanie nieruchomości logistycznych – szczególnie tych w najbardziej pożądanym lokalizacjach – przez tracących udziały w rynku detalistów oznacza, że same obroty niewiele pomogą. Większość klientów w tym sektorze postawi raczej na – wymagające większych powierzchni – zintensyfikowanie operacji typu e-fulfillment.

Przypisy końcowe

1. Adobe Analytics, Euromonitor, U.S. Census (spis ludności USA)
2. JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports
3. Sprawozdania finansowe SEC, Dział Badań Prologis, CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, Colliers, CBRE-EA
4. JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports
5. Wynik przychodów w promieniu 8 kilometrów odnotowany przez firmy wymienione w przypisie 2, w porównaniu z przeciętnym wynikiem odnotowywanym w amerykańskim portfolio Prologis.
6. <https://www.reit.com/data-research/research/nareit-research/reit-industry-may-2020-rentcollections>

Zabrania się (i) kopiowania, kserowania lub powielania w jakiegokolwiek formie i 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. 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. 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, przejęciach 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.