

Voorgoed veranderd: de toekomst van de vraag naar logistiek vastgoed



Prologis Park Grande, Mexico City, Mexico

De mondiale pandemie heeft het landschap van het logistieke vastgoed voorgoed veranderd: beslissingen over de supply chain zijn vandaag holistischer, meer datagedreven en urgenter dan ooit. De onderliggende oorzaken hiervan zijn verstedelijking, digitalisering en demografische ontwikkelingen - die onze manier van leven, werken en shoppen hebben veranderd.

In dit rapport willen we het tijdelijk veranderde gedrag van mensen en bedrijven tijdens de pandemie scheiden van de blijvende krachten die de supply chains van de toekomst bepalen. Zo verwacht Prologis Research in de tweede helft van 2021 een piek in uitgaven aan belevingen, zoals reizen en amusement, en in-store aankopen, als gevolg van het opheffen van de coronamaatregelen. De blijvende krachten die de vraag naar logistiek vastgoed bepalen zijn de volgende:

1. Het lange termijn structurele groeitempo van logistiek vastgoed is toegenomen. Het aandeel van de consumptiegerelateerde logistieke vraag is gegroeid, terwijl de productie- en handelsgerelateerde vraag is gedaald.

2. Technologie en demografie veranderen de retail. Consumentenverwachtingen zijn permanent hoger. Prologis

Research verwacht dat e-commerce de komende vijf jaar wereldwijd met circa 150 basispunten zal toenemen. Fysieke winkels zullen steeds snellere bevoorrading vereisen om concurrerend te blijven.

3. Best practices in logistiek worden mondiaal. Nu bedrijven steeds meer wereldwijd gaan opereren, wordt de veerkracht van de supply chain getest, wat op zijn beurt de vraag naar moderne voorzieningen en gedecentraliseerde netwerken voedt. Deze trend zal in combinatie met de groeiende consumentenpopulatie tot 2030 leiden tot een extra vraag van 300 tot 400 miljoen vierkante meter moderne logistieke bedrijfsruimte.¹

4. Locatie telt meer dan ooit voor gebruikers van logistiek vastgoed. Supply chains worden bepalend voor concurrentiële slagkracht en blijven de motor achter financiële resultaten.

5. De prijselasticiteit van de vraag is afgenomen.

Goede netwerkplanning kan meer inkomsten en kosten-beheersingsvoordelen opleveren die de vastgoeditgaven, slechts 5% van de algehele ketenkosten, significant overtreffen.²

Hoewel de correlatie met economische variabelen is veranderd, geldt dat niet voor alle onderdelen van de business. Veel kleine en middelgrote klanten zijn afhankelijk van lokale economische ontwikkelingen en investeringen. Voor klanten die snel inspelen op opkomende retail- en supply chain-strategieën zal de toekomst van de supply chain en het effect daarvan op retail de komende jaren bepalend zijn voor de vraag en voor de ontwikkeling van hun klantprofielen.

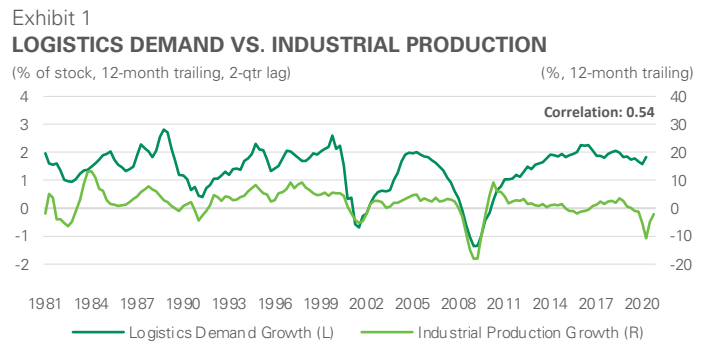
1. Het lange termijn structurele groeitempo van logistiek vastgoed is toegenomen.

Economische groei vereist vandaag meer logistiek vastgoed dan voorheen. Consumptie is op mondiaal niveau steeds meer de vraagbepalende factor. Retailomzet hangt nauwer samen met logistieke vraagontwikkeling dan factoren uit het verleden zoals industriële productie en handel [zie figuren 1-4]. Veranderingen in de manier waarop we consumeren, versterken die verschuiving nog eens, omdat e-commerce meer ruimte vraagt.

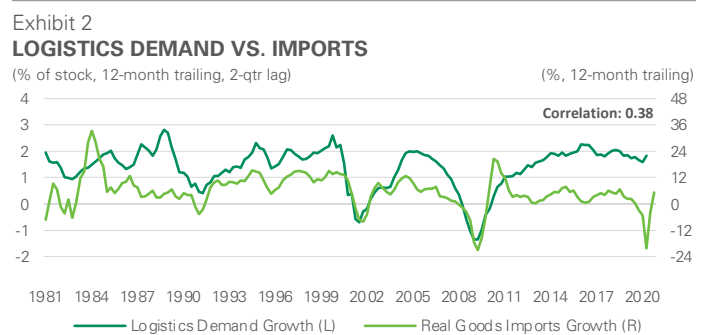
2. Technologie en demografie veranderen de retail.

Demografische trends, technologische vooruitgang en Covid-19 hebben hun stempel gedrukt op onze manier van leven en onze verwachtingspatronen, wat heeft geleid tot nieuwe ontwikkelingen in de retail en een sterk verhoogde logistieke vraag. Millennials – digitale jongeren die nu 23% van de wereldbevolking uitmaken³ – klimmen op naar hogere welstandsniveaus en zijn een primaire doelgroep voor retailers. Daarnaast blijft het aantal tweeverdieners stijgen.⁴ Internet blijft zich wereldwijd uitbreiden als handelsplatform; in het afgelopen decennium kregen zo'n 2 miljard mensen internettoegang.⁵ Consumentenverwachtingen blijven permanent stijgen, gevoed door ervaren voordelen als gemak, meer keuze, betrouwbaarheid en nabijheid. Vooral de combinatie van nieuwe digitale opties en de hang naar gemak hebben de groei van e-commerce een enorme impuls gegeven. Het aandeel van e-commerce in de wereldwijde retailverkoop steeg van 4% in 2011 naar bijna 20% in 2020.⁶

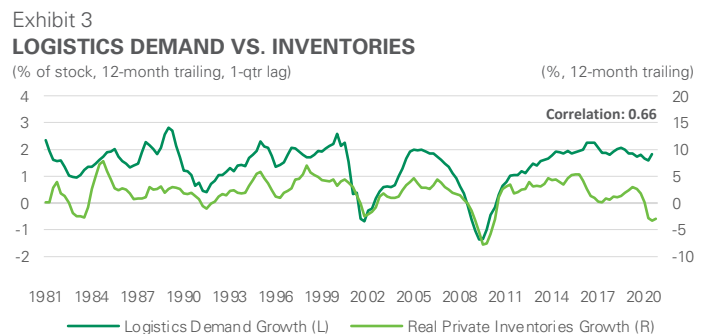
Covid-19 en thuiswinkelen stimuleerden de populariteit van e-commerce en leidden tot investeringen in de supply chain die verdere toekomstige groei faciliteren. Wereldwijd nam de penetratie van e-commerce in 2020 als gevolg van de pandemie met een duizelingwekkende 390 basispunten toe, wat overeenkomt met ruwweg vijf jaar groei [zie figuur 7]. Ouderen en andere late instappers, en ook veel retailers,



Note: Logistics demand is net absorption as a percent of stock, major U.S. markets; Industrial Production: Manufacturing Index (2012=100) Sources: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Board of Governors of the Federal Reserve System, Prologis Research



Note: Logistics demand is net absorption as a percent of stock, major U.S. markets; imports are in chained 2012 dollars. Sources: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

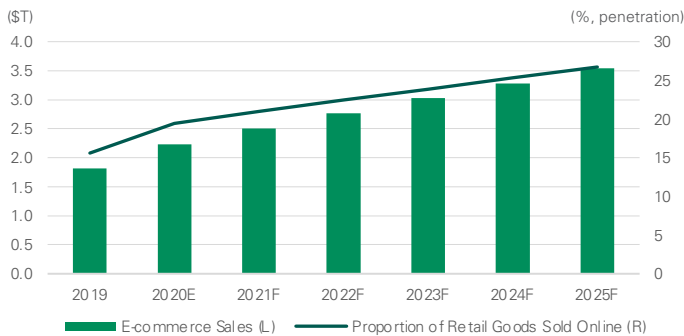


Note: Logistics demand is net absorption as a percent of stock, inventories are in chained 2012 dollars. Sources: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research



Note: Logistics demand is net absorption as a percent of stock, major U.S. markets; core retail sales excludes auto, gas, and food services. Sources: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

Exhibit 5
GLOBAL E-COMMERCE SALES AND PENETRATION RATE



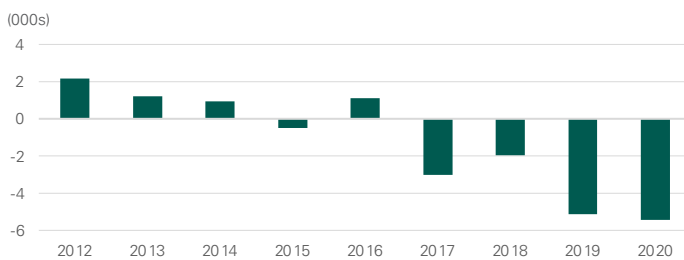
Source: Euromonitor, Prologis Research forecast

zetten uit noodzaak de stap naar online winkelen. Gezien de pandemie-gerelateerde beperkingen voor dienstverlening en fysieke winkels, is het denkbaar dat de groei van e-commerce tijdelijk zal afzwakken zodra de vaccinatiegraad toeneemt en consumenten zich weer willen overgeven aan het plezier van fysiek winkelen, reizen en amusement. Toch was er ook voor Covid-19 al een structurele verschuiving in retail gaande.

Prologis Research verwacht dat de opmars van e-commerce zal blijven doorzetten, om de volgende redenen:

- Consumenten raken snel gewend als ze eenmaal over de drempel zijn.
- Innovatie en investeringen in de supply chain tijdens of kort na de pandemie zullen de concurrentie in online-opties verheven. Dat geldt met name voor segmenten waar voor de pandemie nog relatief weinig online verkocht werd, zoals boodschappen en woninginrichting.
- De uitdagingen waar fysieke retailers nu voor staan zullen de toekomstige strijd om consumenten wat matigen. In de VS werden tussen 2017 en 2020 netto meer dan 15.000 winkels gesloten [zie figuur 8].⁷

Exhibit 6
NET CHANGE IN NUMBER OF RETAIL STORES, U.S.



Source: Coresight

Toch zullen fysieke winkels, willen ze relevant blijven, mee moeten in de vraag van de consument naar gemak en betrouwbaarheid zoals online dat biedt. Zo zou online bestellen en in de winkel ophalen voor meer winkelbezoek kunnen zorgen.

Het zou echter wel meer druk leggen op winkelvoorraden en noodzaken tot snelle aanvulling vanaf locaties dicht bij de winkel.

Online fulfilment vereist meer dan drie keer zoveel ruimte als winkelopslag⁸, want:

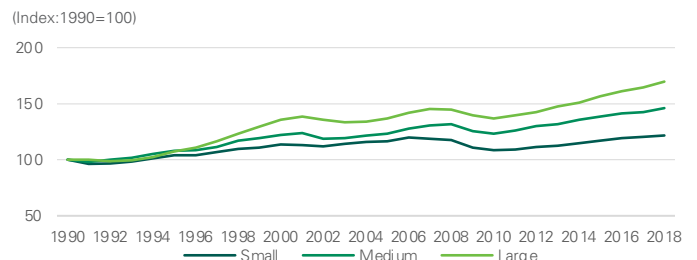
- Alle voorraad wordt in een extern magazijn opgeslagen.
- Digitale etalages bieden meer variëteit in artikelen.
- Meer wisselvalligheid in verkooppatronen dwingt tot grotere voorraadniveaus.
- Pakketverzending vraagt meer ruimte dan verzending van pallets.
- Veel e-fulfilment-processen omvatten waarde-toevoegende activiteiten, zoals assemblage en retourlogistiek.

Al met al genereert deze gebruikintensiteit substantiële incrementele vraag, omdat een groter percentage retailartikelen online wordt verkocht. De voorspelde aandeelverschuiving op zich (bij constante verkoop) creëert naar verwachting voor de VS en Europa samen een extra behoefte aan 11,6 miljoen vierkante meter logistiek bedrijfsoppervlak per jaar in de periode tot en met 2025.⁹

3. Best practices in logistiek worden mondiaal.

De inzet van data en technologie in retail en supply chain-management scheidt een concurrentievoordeel, waarmee bedrijven hun activiteiten efficiënter kunnen schalen en globaliseren. Nieuwe consumentengroepen over de hele wereld vergroten de groeikansen voor bedrijven die erin slagen hun activiteiten uit te breiden naar nieuwe locaties. En buitenlandse expansie gaat gepaard met nieuwe logistieke vastgoedeisen en best practices in de keten, die de vraag naar moderne logistieke voorzieningen opstuwten. Grote ondernemingen, die doorgaans meer financiële en technologische middelen hebben, zijn sneller gegroeid dan kleine en middelgrote spelers, die meestal minder middelen hebben om best practices te implementeren en te profiteren van groei in andere geografische regio's [zie figuur 9]. Gemiddeld bedraagt de adoptiegraad van moderne logistiek momenteel circa 3,25 vierkante meter per huishouden. Een stijging van die ratio naar 3,7 tot 4,6 meter in 2030 betekent een vraag van 280 tot 370 miljoen vierkante meter voor de grootste logistieke markten van deze wereld.¹⁰

Exhibit 7
EMPLOYMENT GROWTH BY BUSINESS SIZE

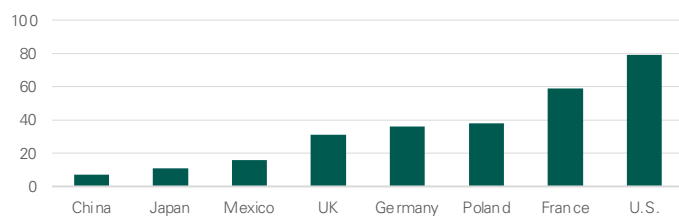


Note: Small defined as <500 employees, medium as 500-9999 employees, large as 10,000+ employees Sources: U.S. Census Bureau, Prologis Research

Exhibit 8

ADOPTION RATE OF MODERN LOGISTICS REAL ESTATE

(SF per consumer household)



Note: Modern stock represented as a share of consumer households (those earning at least \$20,000 USD annually (PPP and inflation-adjusted)). Mexico City shown as a proxy for Mexico's domestic distribution configuration. Source: CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, Gerald Eve, Oxford Economics, Armstrong & Associates, Inc., Prologis Research; as of December 2020

Recente verstoringen in de supply chain hebben de noodzaak van veerkracht aangetoond. Sinds tientallen jaren bewegen supply chains om te globaliseren, kostenverschillen te benutten en te stroomlijnen naar een just-in-time-model om zo de voorraadkosten terug te dringen [zie figuur 10]. Tegelijkertijd zien we dat we bij verstoringen niet meer alleen te maken hebben met natuurrampen, congestie en arbeidsconflicten, maar ook met nieuwe of aangepaste handelsovereenkomsten en een wereldwijde pandemie. Nieuwe supply chain risico's zijn onder meer:

- Minimale directe voorraden, wat leidt tot stock-outs bij snel wisselende consumentenvraag.
- Single source of origin en slecht zicht op de supply chain, die het bij ernstige verstoringen lastig maken goederen te betrekken.
- Lange levertijden en handelsbelemmeringen, die tijdige levering aan de consument bemoeilijken.

Exhibit 9

INVENTORIES TO SALES RATIO, RETAILERS

(ratio)



Sources: U.S. Census Bureau, Prologis Research

Grotere voorraden bieden extra veerkracht en versterken de vraag naar logistiek vastgoed. De verschuiving van just-in-time naar just-in-case supply chains kan de voorraadniveaus met zeker 5 tot 10% opdrijven. Prologis Research schat dat dit in de VS voor de volgende vijf jaar neerkomt op 5,3 tot 10,6 miljoen vierkante meter extra vraag naar logistiek vloeroppervlak per jaar, nog zonder extra verkopen.¹¹

Het aanhouden van productielocaties dicht bij de doelmarkten verkort de productiedoorlooptijden voor bedrijven en biedt bescherming tegen omzetverlies, klantverlies en hogere

kosten. Anderzijds vormen hogere lonen een belemmering voor grootschalige reshoring naar de VS en de meeste Europese landen. Multinationals hebben daarom veelal voor near-shoring gekozen, waarbij ze de productie onderbrengen in bijvoorbeeld Mexico en Centraal- en Oost-Europa, in landen die grenzen aan de grote consumentenmarkten. Toch zullen de productie van de meeste consumentengoederen en de activiteiten hogerop in de supply chain in Azië gevestigd blijven. Daar vinden we nu de helft van de middenklasse van deze wereld, met een aantrekkelijke beroepsbevolking en een goede industriële infrastructuur, met name in China.¹² Deze strategie heeft een extra voordeel, aangezien de opkomst van de Chinese middenklasse tot een verandering in de logistieke ketens heeft geleid: ze waren oorspronkelijk ingericht op de export, nu worden ze ontworpen om de binnenlandse consumptie te faciliteren.

4/5. De huurprijselasticiteit is afgenomen omdat locatie belangrijker is dan ooit.

Klanten zijn meer bereid hogere huren te betalen. Een van de redenen is dat de huur maar een relatief bescheiden deel van de totale ketenkosten uitmaakt (ongeveer 5%).¹³ En belangrijker, supply chains worden steeds meer holistisch bekeken en als concurrentiewapen gebruikt. Voor de meeste huurders geldt dat de inkomsten die ze genereren wanneer ze de consument meer productieve en snellere levering kunnen bieden, de extra huurkosten meer dan goedmaken. Vestiging dicht bij de consument verlaagt de transportkosten, die meer dan de helft van de ketenkosten vormen.¹⁴ Een recente studie van het MIT naar CO₂-uitstoot laat zien dat het opzetten van een stedelijk uitlevercentrum de transportuitstoot (en dus kosten) met de helft kan verlagen.¹⁵ De technologie heeft de prijsgevoeligheid verminderd, omdat huurders hun productiviteit kunnen verhogen, vooral in stedelijke omgevingen met lagere leegstand, hogere huren en hogere arbeidskosten dan plattelandlocaties.

Verstedelijking en hogere consumentenverwachtingen zullen de voordelen van stedelijke locaties blijven versterken.

De stedelijke wereldbevolking is de afgelopen dertig jaar verdubbeld en zal naar verwachting de komende dertig jaar opnieuw verdubbelen.¹⁶ Dat heeft grote gevolgen voor consumptie, transport en landgebruik. Of het nu gaat om winkelschappen of levering aan huis, de consument is hogere verwachtingen gaan koesteren. De verdichting van consumptiecentra zal meer inkomstenkansen opleveren, terwijl hogere consumentenverwachtingen en verkeersproblematiek de mondiale supply chains voor grotere opgaven zullen stellen. Logistiek vastgoed op locaties dicht bij de consument biedt snellere verbindingen met zowel de consument als winkels en verlaagt de transportkosten – twee sleutels tot concurrentievoordeel, vandaag en in de toekomst.

Conclusie

Grootschalige demografische, economische en technologische ontwikkelingen blijven bepalend voor de

toekomst van retail en supply-chainplanning. Ze verhogen het structurele groeitempo van de vraag naar logistiek vastgoed in het komend decennium en daarna. Prologis Research blijft de evolutie van de logistieke keten volgen en zal in een volgende whitepaper onderzoeken hoe het aanbod gaat reageren op toekomstige structurele ontwikkelingen.

Endnotes

1. Oxford Economics, Prologis Research
2. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, public company filings, Prologis Research
3. United Nations
4. UNESCO Institute for Statistics (uis.unesco.org); Data as of September 2020
5. International Telecommunication Union, World Telecommunication/ICT Development Report and database, and World Bank estimates
6. Euromonitor, Prologis Research

Forward-Looking Statements

This material should not be construed as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any security. We are not soliciting any action based on this material. It is for the general information of customers of Prologis.

This report is based, in part, on public information that we consider reliable, but we do not represent that it is accurate or complete, and it should not be relied on as such. No representation is given with respect to the accuracy or completeness of the information herein. Opinions expressed are our current opinions as of the date appearing on this report only. Prologis disclaims any and all liability relating to this report, including, without limitation, any express or implied representations or warranties for statements or errors contained in, or omissions from, this report.

Any estimates, projections or predictions given in this report are intended to be forward-looking statements. Although we believe that the expectations in such forward-looking statements are reasonable, we can give no assurance that any forward-looking statements will prove to be correct. Such estimates are subject to actual known and unknown risks, uncertainties and other factors that could cause actual results to differ materially from those projected. These forward-looking statements speak only as of the date of this report. We expressly disclaim any obligation or undertaking to update or revise any forward looking statement contained herein to reflect any change in our expectations or any change in circumstances upon which such statement is based.

No part of this material may be (i) copied, photocopied, or duplicated in any form by any means or (ii) redistributed without the prior written consent of Prologis.

7. Coresight Research as of March 2021, net= store openings – store closings
8. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-6-accelerated-retail-evolution-could-bolster>
9. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
10. Consumer household forecast from Oxford Economics as of March 2021; major markets include U.S., Europe, China, Japan, Mexico and Brazil
11. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
12. World Economic Forum
13. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, public company filings, Prologis Research
14. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, public company filings, Prologis Research
15. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/logistics-real-estate-and-e-commerce-lower-carbon-footprint-retail>
16. United Nations Population Division. World Urbanization Prospects: 2018 Revision.

About Prologis Research

Prologis' Research department studies fundamental and investment trends and Prologis' customers' needs to assist in identifying opportunities and avoiding risk across four continents. The team contributes to investment decisions and long-term strategic initiatives, in addition to publishing white papers and other research reports. Prologis publishes research on the market dynamics impacting Prologis' customers' businesses, including global supply chain issues and developments in the logistics and real estate industries. Prologis' dedicated research team works collaboratively with all company departments to help guide Prologis' market entry, expansion, acquisition and development strategies.

About Prologis

Prologis, Inc., is the global leader in logistics real estate with a focus on high-barrier, high-growth markets. As of December 31, 2020, the company owned or had investments in, on a wholly owned basis or through co-investment ventures, properties and development projects expected to total approximately 984 million square feet (91 million square meters) in 19 countries.

Prologis leases modern logistics facilities to a diverse base of approximately 5,500 customers across two major categories: business-to-business and retail/online fulfillment.