

Navždy zmenený trh: Budúcnosť dopytu po logistických nehnuteľnostiach



Globálna pandémia navždy zmenila trh logistických nehnuteľností: rozhodovanie v rámci dodávateľského reťazca je viac holistické, zakladá sa na dátach a je rýchlejšie než predtým. Túto zmenu vyvolali faktory ako urbanizácia, digitalizácia a demografia, ktoré tiež zmenili spôsob, akým žijeme, pracujeme a nakupujeme.

Správa si kladie za cieľ odlišiť prechodné zmeny v správaní ľudí a firiem počas pandémie od trvalých faktorov, ktoré budú ovplyvňovať dodávateľské reťazce aj v budúcnosti. V dôsledku uvoľnenia dopytu, ktorý je v súčasnosti blokový opatreniami súvisiacimi s pandemiou COVID-19, očakáva Prologis Research nárast výdavov na zážitky, cestovanie, zábavu či nakupovanie v kamenných predajniach, a to v polovici až na konci roku 2021. Okrem toho formujú dopyt po logistike aj trvalé činitele:

1. Miera dlhodobého štrukturálneho rastu v sektore logistických nehnuteľností sa zvýšila. Využitie nehnuteľností pre účely uspokojovania spotreby zvýšilo svoj podiel na celkovom dopyte po logistických priestoroch. Využitie pre účely výroby a obchodu sa znížilo.

2. Technológie a demografia transformujú maloobchod.

Očakávania spotrebiteľov sa trvalo zvýšili. Prologis Research predpokladá, že miera využívania e-commerce sa bude v nasledujúcich piatich rokoch celosvetovo zvyšovať o ~ 150 bazických bodov ročne. Kamenný predaj si zachová konkurencieschopnosť rýchlejšim zásobovaním.

3. Príklady najlepšej praxe z oblasti logistiky nadobúdajú globálny charakter. Expanzia spoločností po celom svete testuje odolnosť dodávateľského reťazca, a to si vyžaduje moderné logistické nehnuteľnosti a decentralizované siete. Spolu s rastúcou triedou spotrebiteľov by táto globálna zmena mohla v ďalšom cykle znamenať potrebu moderných logistických nehnuteľností s rozlohou aspoň troch až štyroch miliárd stôp štvorcových.¹

4. Lokalita je pre zákazníkov v sektore logistických nehnuteľností dôležitejšia než kedykoľvek predtým. Funkčné dodávateľské reťazce sú kľúčovou konkurenčnou výhodou a budú naďalej ovplyvňovať finančnú výkonnosť firiem.

5. Cenová elasticita dopytu sa znížila. Plánovanie rozhodnutí v rámci logistickej siete môže firmám priniesť výhody v podobe generovania výnosov a kontrolou nad nákladmi, ktoré výrazne prevyšujú ich výdaje na logistické budovy. Nehnuteľnosti pre firmy predstavujú len 5 % ich celkových nákladov v rámci dodávateľského reťazca.²

Hoci nastala zmena korelácie logistiky s ekonomickými premennými, časť podnikania zostala nezmenená. Mnoho malých a stredných podnikov naďalej ovplyvňujú lokálne ekonomické a investičné trendy. Tie firmy, ktoré sú viac viazané na zmenu stratégií v maloobchode a dodávateľskom reťazci, budú počas niekoľkých nasledujúcich rokov formovať povahu dopytu a profily zákazníkov v logistike.

1. Miera dlhodobého štrukturálneho rastu v sektore logistických nehnuteľností sa zvýšila.

Ekonomický rast si dnes vyžaduje viac logistických priestorov než v minulosti. Hlavnou hnacou silou dopytu je celosvetovo spoteba. Maloobchodné tržby korelujú s rastom logistického dopytu viac než výroba a obchod, ktoré mali hlavné slovo v minulosti [viď grafy 1-4]. Zmeny v spotrebiteľskom správaní túto zmenu umocňujú, keďže e-commerce je priestorovo náročnejšia.

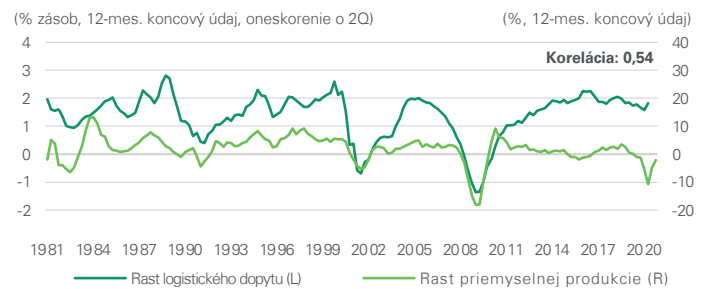
2. Technológie a demografia transformujú maloobchod.

Demografické trendy, rýchly technologický vývoj a COVID-19 zmenili spôsob života a naše predstavy o tom, čo všetko je možné. To viedlo k zmenám v maloobchode a rastu logistického dopytu. Mileniáli – prvá generácia, ktorá vyrastala s digitálnymi technológiami, tvoria 23 % svetovej populácie³ a dnes patria do vyšších príjmových skupín, ktoré sú primárnym cieľom maloobchodníkov. Zároveň sa ďalej zvyšuje počet domácností s dvojítm príjmom.⁴ Internet ako platforma pre obchod sa celosvetovo rozširuje; za uplynulé desaťročia získali prístup k internetu asi 2 miliardy ľudí.⁵ Očakávaná spotrebiteľov rastú a stále dôležitejšie je pre nich pohodlie, čo prirodzene viedlo k častejšiemu využívaniu e-commerce. Jej podiel na celosvetovom predaji maloobchodného tovaru stúpil v roku 2020 na takmer 20 % zo zhruba 4 % v roku 2011.⁶

Online nakupovanie počas pandémie a „stay-at-home“ ekonomika zvýšili adopciu e-commerce a vyvolali investície do dodávateľského reťazca, ktoré budú tlačiť na rast. V dôsledku pandémie sa zvyšovala popularita e-commerce neobvykle rýchlo – miera jej využitia v roku 2020 vzrástla o 390 základných bodov, čo zodpovedá zhruba päťročnému predošlému vývoju [viď graf 5]. Populácia seniorov a ďalší zákazníci, ktorí dosiaľ online nenakupovali, si museli pre zmenu okolností, podobne ako retailové firmy, osvojiť online prostredie. Vzhľadom k dočasnému obmedzeniu kamenného predaja a služieb v dôsledku pandémie je možné, že rast e-commerce sa mierne spomalí po plošnom zaočkovaní. Spotrebiteľia totiž budú chcieť znova nakupovať fyzicky, užívať si cestovanie a zábavu. Vyššie opísaný štrukturálny posun v maloobchode však prebiehal už pred pandemiou COVID-19.

Graf 1

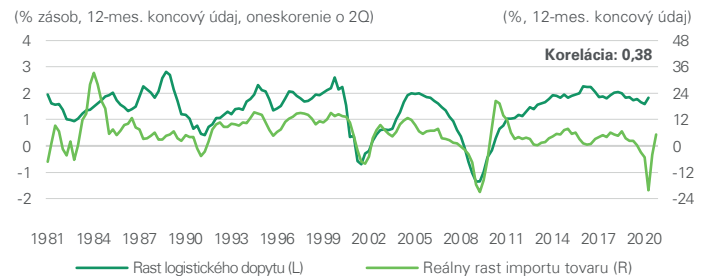
LOGISTICKÝ DOPYT VS. PRIEMYSELNÁ PRODUKCIA



Poznámka: Miera rastu logistického dopytu na hlavných trhoch USA; priemyselná produkcia: Manufacturing Index (2012 = 100). Zdroje: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, rada guvernérov Federal Reserve System, Prologis Research

Graf 2

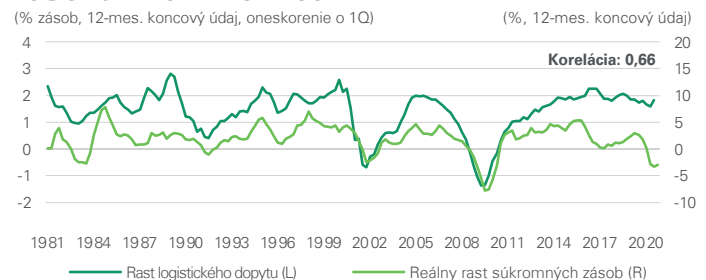
LOGISTICKÝ DOPYT VS. IMPORT



Poznámka: Miera rastu logistického dopytu na hlavných trhoch USA; import meraný metódou zretazovaných dolárov z roku 2012. Zdroje: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

Graf 3

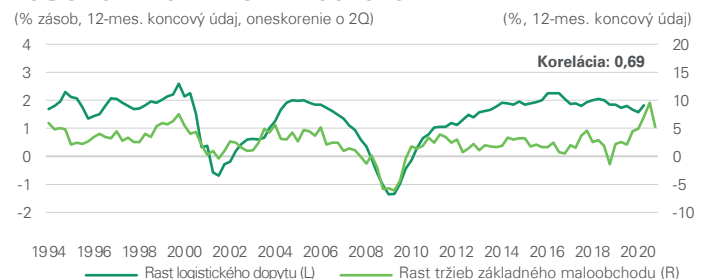
LOGISTICKÝ DOPYT VS. ZÁSoby



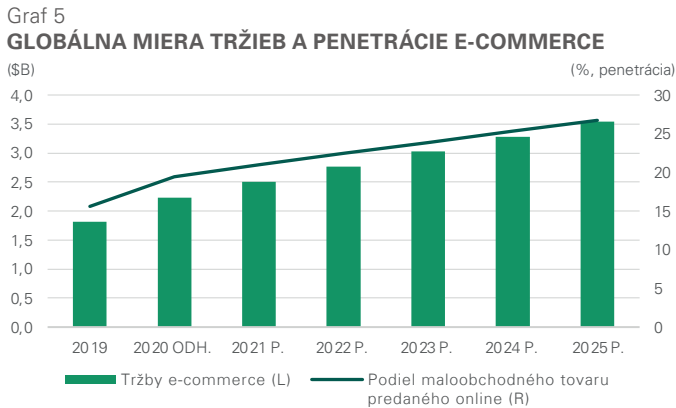
Poznámka: Miera rastu logistického dopytu na hlavných trhoch USA; zásoby merané metódou zretazovaných dolárov z roku 2012. Zdroje: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

Graf 4

LOGISTICKÝ DOPYT VS. MALOOBCHODNÉ TRŽBY



Poznámka: Miera rastu logistického dopytu na hlavných trhoch USA; základný maloobchod nezahŕňa predaj áut, pohonných látok a stravovacie služby. Zdroje: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

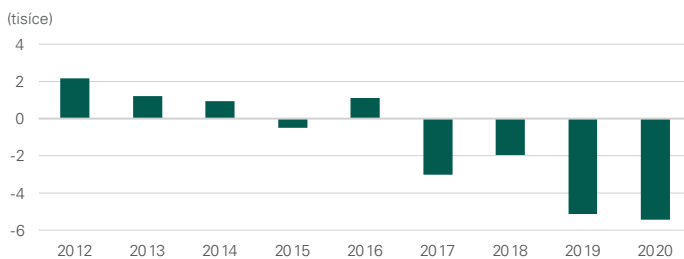


Zdroj: Euromonitor, predpoved' Prologis Research

Prologis Research očakáva, že miera využívania e-commerce bude i naďalej rásť, a to z nasledujúcich dôvodov:

- Po prekonaní prekážok si spotrebiteľia vytvoria nové návyky.
- Inovácie a investície do dodávateľského reťazca počas pandémie alebo po nej by mali zvýšiť konkurencieschopnosť online prostredia. To platí predovšetkým pre segmenty s nízkou penetráciou e-commerce pred pandemiou, ako sú potraviny či kútské potreby.
- Výzvy, ktorým v blízkej budúcnosti bude čeliť kamenný retail, by mali zmierniť konkurenčný boj o spotrebiteľov. Len v USA v rokoch 2017 až 2020 ubudlo viac než 15 000 maloobchodných predajní [viď graf 6].⁷

Graf 6
ČISTÁ ZMENA POČTU MALOOBCHODNÝCH PREDAJNÍ V USA



Zdroj: Coresight

Pre zachovanie konkurencieschopnosti bude musieť kamenný retail spĺňať podobné požiadavky na pohodlie a spoľahlivosť ako nakupovanie online. Možnosť nákupu na internete a vyzdvihnutia tovaru v obchode by mohla po pandémii udržovať istú úroveň prevádzky a predaja, zároveň by však vytvorila väčší tlak na objem zásob, čo by si vyžiadalo nutnosť zaistiť rýchle dopĺňovanie tovaru z blízkosti obchodov.

Online fulfillment si vyžaduje viac než trojnásobok logistického priestoru v porovnaní s kamenným predajom⁸, pretože:

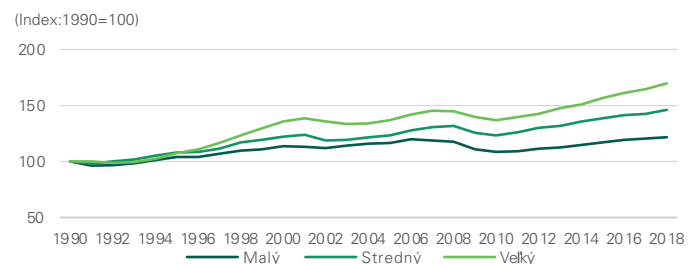
- Všetky zásoby sú držané na sklade.
- Online prezentácia tovaru nabáda k väčšej rozmanitosti produktov.
- Vyššia volatilita v štruktúre predaja je podmienená väčším objemom zásob.
- Balíková preprava si vyžaduje viac miesta než paletová.
- Mnoho e-fulfillmentových operácií zahŕňa služby s pridanou hodnotou, napríklad montáž a spätnú logistiku.

Intenzívne využívanie e-commerce so všetkými svojimi aspektami generuje výrazne viac dopytu, pretože stále viac maloobchodného tovaru sa predáva online. Samotná predpokladaná zmena podielu online predaja v prospech e-commerce (pri udržaní konštantnej úrovne tržieb) by mala do roku 2025 v USA a v Európe vyvolať ročnú potrebu logistických priestorov s rozlohou najmenej 125 miliónov stôp štvorcových (MSF).⁹

3. Príklady najlepšej praxe z oblasti logistiky nadobúdajú globálny charakter.

Využitie dát a technológií v maloobchode a pri riadení dodávateľského reťazca vytvára konkurenčnú výhodu, ktorá môže firmám pomôcť efektívnejšie škálovať a globalizovať vlastné operácie. Rozširovanie spotrebiteľskej základne po celom svete vytvára rastové príležitosti pre firmy, ktoré sú schopné úspešne naštartovať prevádzku v nových lokalitách. Podniky tak nadobúdajú globálny charakter a do oblastí, kam expandujú, prinášajú požiadavky na osvedčené postupy v oblasti logistických nehnuteľností a dodávateľského reťazca. To zahŕňa aj požiadavky na moderné logistické budovy. Veľké spoločnosti, ktoré majú silné finančné a technologické zázemie, rastú rýchlejšie než stredné a malé podniky bez porovnateľnej schopnosti zavádzať osvedčené postupy a využívať rastové príležitosti v iných zemepisných šírkach [viď graf 7]. Na obsluhu potrieb jednej domácnosti je dnes potrebných 35 stôp štvorcových moderných logistických priestorov [viď graf 8]. Nárast tejto plochy na 40 až 50 stôp do roku 2030 by priniesol potrebu dodatočných troch až štyroch miliárd štvorcových stôp logistických priestorov na najväčších svetových trhoch.¹⁰

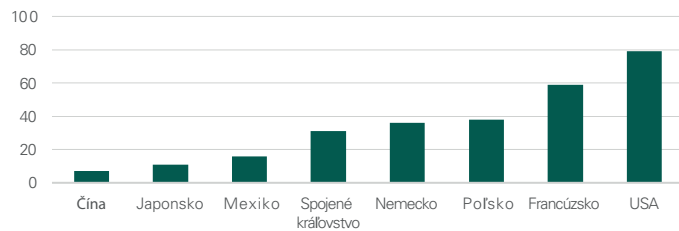
Graf 7
VÝVOJ ZAMESTNANOSTI PODĽA VEĽKOSTI PODNIKU



Poznámka: Malé podniky sú definované ako tie s <500 zamestnancami, stredné s 500-9 999 zamestnancami, veľké s 10 000+ zamestnancami.

Zdroje: U.S. Census Bureau, Prologis Research

Graf 8
ADOPCIA MODERNÝCH LOGISTICKÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ
(stopy štvorcové na spotrebiteľskú domácnosť)



Poznámka: Moderné nehnuteľnosti z hľadiska podielu na obsluhu domácností spotrebiteľov (tých, ktorí zarábajú aspoň 20 000 USD ročne – parita kúpnej sily očistená o infláciu). Mexico City je použité ako modelový prípad v Mexiku pre konfiguráciu tamojšej distribúcie. Zdroj: CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, Gerald Eve, Oxford Economics, Armstrong & Associates, Inc., Prologis Research; k decembru 2020

Narušenie dodávateľského reťazca zdôraznilo význam jeho odolnosti. Po celé desaťročia smerovali dodávateľské reťazce ku globalizácii, využívaniu výhod plynúcich z rozdielov v nákladoch a orientovali sa na model just-in-time, aby znížili svoje náklady na prepravu zásob [viď graf 9]. Možné narušenia dodávateľského reťazca dnes nie sú spojené len s prírodnými katastrofami, preťažením dopravy alebo nedostatkom pracovnej sily, ale pridala sa k nim aj zmena globálneho trhu a celosvetová pandémia. Medzi nové riziká v dodávateľskom reťazci patria:

- Nízky inventár okamžite dostupných zásob, čo vedie k ich vypredaniu po zmene dopytu zo strany spotrebiteľov.
- Jediný zdroj tovaru a neprehľadnosť dodávateľského reťazca, čo v prípade jeho narušenia vedie k nedostatočnej schopnosti zabezpečiť zásoby.
- Dlhé dodacie lehoty a v niektorých fázach obmedzené kapacity, čo znemožňuje včasné dodanie tovaru spotrebiteľom.

Graf 9
POMER ZÁSOB K TRŽBÁM, MALOOBCHODNÍCI
(pomer)



Zdroj: U.S. Census Bureau, Prologis Research

Väčšie zásoby zvyšujú odolnosť a poukazujú na potrebu logistických nehnuteľností. Posun dodávateľských reťazcov od modelu „just-in-time“ k modelu „just-in-case“ by mohol zvýšiť zásoby o viac než 5-10 %. Prologis Research odhaduje, že v USA by tento posun mohol počas nasledujúcich piatich rokov vygenerovať dopyt po 57-114 MSF ročne, a to aj bez nárastu v predajoch.¹¹

Umiestňovanie výroby do blízkosti cieľových trhov skracuje podnikom dodacie lehoty a poskytuje im ochranu pred stratou príjmov, zákazníkov a pred vyššími nákladmi. Výška miezd v USA a veľkej časti Európy je však pre návrat produkcie na

lokálne trhy neúnosná – nadnárodné korporácie usilujúce sa o near-shoring preto situujú svoje výrobné centrá na trhy ako sú Mexiko, stredná a východná Európa. Väčšina produkcie spotrebného tovaru a operácií v dodávateľskom reťazci napriek tomu pravdepodobne zostane koncentrovaná v Ázii, kde sídli tretina svetovej strednej triedy a situácia s pracovnou silou a priemyselnou infraštruktúrou je pre firmy priaznivá, obzvlášť v prípade Číny.¹² Táto stratégia prináša dve výhody – vzostup čínskej triedy spotrebiteľov vedie k transformácii tamojších dodávateľských reťazcov, ktoré boli pôvodne nakonfigurované pre export. Dnes už musia slúžiť aj domácej spotrebe.

4. Cenová elasticita nájomov je nižšia, pretože stúpla dôležitosť výberu správnej lokality.

Zákazníci sú dnes ochotní platiť vyššie nájom. Môže za to fakt, že nájomné v rámci dodávateľského reťazca nepredstavuje veľký podiel nákladov (približne 5 %).¹³ Ešte dôležitejšie je, že na dodávateľské reťazce sa stále častejšie nahliada holisticky a sú využívané ako konkurenčná výhoda. Finančné benefity plynúce z uspokojenia spotrebiteľských požiadaviek na dostupnosť, výber a rýchlosť dodania tovaru prevyšujú v prípade väčšiny firiem ich náklady na nehnuteľnosti. Lokality v blízkosti spotrebiteľov znižujú náklady na dopravu, ktoré predstavujú približne 50 % nákladov na dodávateľský reťazec.¹⁴ Nedávna štúdia MIT o emisiách uhlíka odhalila, že mestské fulfillmentové centrá môžu znížiť emisie z dopravy (a teda aj náklady) až o polovicu.¹⁵ Technológie znížili citlivosť firiem na cenu nehnuteľností, pretože im umožňujú zvyšovať produktivitu, obzvlášť v mestských lokalitách s nízkou neobsadenosťou, ktoré sa vyznačujú vyšším nájomným a vyššími nákladmi na pracovnú silu.

Urbanizácia a rastúce očakávania spotrebiteľov budú aj naďalej zdôrazňovať výhody mestských lokalít. Svetová mestská populácia sa za posledných 30 rokov¹⁶ zdvojnásobila a podľa predpovedí sa tento vývoj zopakuje aj počas nasledujúcich 30 rokov, čo bude mať zásadný dosah na spotrebu, dopravu a využitie pôdy. Spotrebiteľia majú vyššie očakávania – či už od nakupovania v kamenných obchodoch alebo online. Spotrebiteľské strediská sa zahusťujú, čo predstavuje príležitosti pre generovanie ďalších príjmov. Globálne dodávateľské reťazce budú čeliť výzvam súvisiacim s rastom očakávaní a preťažením dopravy. Logistické nehnuteľnosti v lokalitách blízko koncových spotrebiteľov ponúkajú možnosti rýchlej dopravy do domácností a maloobchodných predajní, ale aj úspory nákladov – teda kľúčové faktory konkurenčnej výhody dnes i v budúcnosti.

Zhrnutie

Demografické, ekonomické a technologické megatrendy budú aj naďalej formovať budúcnosť plánovania v maloobchode a dodávateľskom reťazci. Zvýši sa tiež dlhodobý štrukturálny rast dopytu po logistických nehnuteľnostiach minimálne počas nasledujúceho desaťročia. Oddelenie Prologis Research bude v ďalšej výskumnej správe pokračovať v skúmaní vývoja dodávateľského reťazca a zásob v súvislosti s budúcimi štrukturálnymi zmenami.

Poznámky

1. Oxford Economics, Prologis Research
2. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, verejné firemné dáta, Prologis Research
3. OSN
4. Institute for Statistics, organizácia UNESCO (uis.unesco.org); údaje k septembru 2020
5. Medzinárodná telekomunikačná únia, správa a databáza o vývoji v oblasti telekomunikácií/ICT a odhady Svetovej banky
6. Euromonitor, Prologis Research
7. Coresight Research k marcu 2021, čistá zmena = otvorené prevádzky mínus zatvorené prevádzky
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. Prognóza o spotrebiteľských domácnostiach od Oxford Economics k marcu 2021; medzi hlavné trhy patria USA, Európa, Čína, Japonsko, Mexiko a Brazília
11. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
12. Svetové ekonomické fórum
13. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, verejné firemné dáta, Prologis Research
14. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, verejné firemné dáta, Prologis Research
15. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/logistics-real-estate-and-e-commerce-lower-carbon-footprint-retail>
16. Populačná divízia OSN. World Urbanization Prospects: 2018 Revision

Výhládové vyhlásenia

Tento materiál nesmie byť vykladaný ako ponuka predaja cenných papierov alebo ako žiadosť o ponuku kúpy cenných papierov. Na základe tohto materiálu sa neočakáva žiadna akcia. Ide len o všeobecnú informáciu o zákazníkoch Prologis.

Táto správa je čiastočne založená na verejne dostupných informáciách, ktoré považujeme za dôveryhodné, avšak neuvádzame, že tieto informácie sú presné alebo úplné a teda že by sa na nich malo spoliehať. Správa neobsahuje žiadne vyhlásenie o presnosti a úplnosti informácií v nej obsiahnutých. Vyjadrené názory sú platné iba k dátumu správy. Spoločnosť Prologis odmieta akúkoľvek zodpovednosť za túto správu, a to najmä vo veci priamych alebo nepriamych záruk, výpovedí, chýb alebo opomenutí obsiahnutých v správe.

Odhady, predpovede alebo predpoklady obsiahnuté v tomto dokumente sú výhládovými vyhláseniami. Hoci sa domnievame, že očakávania uvedené vo výhládových vyhláseniach sú primerané, nemôžeme zaručiť, že sú ako také správne. Odhady môžu byť ovplyvnené známymi aj neznámymi rizikami, neistotami a ďalšími faktormi, ktoré môžu viesť k tomu, že sa skutočné výsledky budú výrazne líšiť od predpokladaných. Výhládové vyhlásenia sú platné iba k dátumu správy. Jednoznačne odmietame povinnosť aktualizovať alebo meniť výhládové vyhlásenia obsiahnuté v tomto dokumente v súlade s našimi očakávaniami alebo zmenami okolností.

Bez predchádzajúceho písomného súhlasu spoločnosti Prologis nemôže byť žiadna časť tohto materiálu (i) rozmnožovaná, fotografovaná alebo akoukoľvek inou formou duplikovaná alebo (ii) ďalej šírená.

O výskumnom oddelení Prologis Research

Výskumné oddelenie Prologis Research sa zaoberá základnými a investičnými trendmi a potrebami zákazníkov spoločnosti Prologis, aby mohlo byť nápomocné pri zisťovaní príležitostí a prispieť k vyhnutiu sa rizikám naprieč štyrmi kontinentmi. Tím sa podieľa na rozhodovaní o investíciách a dlhodobých strategických iniciatívach, vydáva tiež vlastné biele knihy a ostatné výskumné správy. Spoločnosť Prologis publikuje výskum o dynamike trhov ovplyvňujúcich podnikanie jej zákazníkov, vrátane aspektov globálnych dodávateľských reťazcov a vývoja v logistike a realitných odvetviach.

Výskumný tím Prologis spolupracuje so všetkými oddeleniami spoločnosti s cieľom uľahčovať vstup spoločnosti Prologis na nové trhy, jej expanziu, akvizície a rozvojové stratégie.

O spoločnosti Prologis

Prologis, Inc. je globálny líder v oblasti logistických nehnuteľností, ktorý sa zameriava na trhy s vysokým rastom a vysokými prekážkami vstupu. K 31. decembru 2020 spoločnosť vlastnila (či už samostatne alebo formou spoločných investičných podnikov) nehnuteľnosti a developerské projekty s celkovou očakávanou rozlohou približne 984 miliónov stôp štvorcových (91 miliónov metrov štvorcových) v 19 krajinách.

Prologis prenajíma moderné distribučné priestory pestrej škále približne 5 500 zákazníkov z dvoch hlavných oblastí: business-to-business a retailového/online fulfillmentu.