

PROLOGIS RESEARCH | Marzo 2021

Mutato per sempre: il futuro della domanda di strutture immobiliari logistiche



Prologis Park Grande, Città del Messico, Messico

La pandemia globale ha mutato per sempre il panorama dell'immobiliare logistico: le decisioni riguardo la supply chain sono diventate più olistiche, maggiormente basate sui dati e più che mai urgenti. Dietro questa transizione agiscono le stesse forze che hanno modificato il nostro modo di vivere, lavorare e fare acquisti: l'urbanizzazione, la digitalizzazione e le dinamiche demografiche.

Il presente rapporto intende distinguere la natura transitoria insita nel comportamento delle persone e delle imprese durante la pandemia dai trend duraturi che continueranno a dare impulso alle supply chain del futuro.

Prologis Research prevede ad esempio per il secondo semestre del 2021 un significativo aumento della spesa in attività legate all'intrattenimento, ai viaggi e agli acquisti in negozio, in seguito all'allentamento delle restrizioni imposte dal Covid-19. I trend duraturi che influiscono sulla domanda di strutture immobiliari logistiche includono:

1. Aumento del tasso di crescita strutturale a lungo termine delle strutture immobiliari logistiche. Gli usi orientati al consumo sono cresciuti in termini di quota di domanda logistica, mentre quelli orientati alla produzione e al commercio hanno registrato una flessione.

2. La tecnologia e le dinamiche demografiche stanno trasformando il commercio al dettaglio. Le aspettative dei consumatori sono aumentate in maniera permanente. Secondo le stime di Prologis Research, la diffusione dell'e-commerce su scala mondiale aumenterà di circa 150 punti base all'anno nel corso dei prossimi cinque anni. Il commercio al dettaglio fisico richiederà sempre più operazioni di riapprovvigionamento celeri per poter competere.

3. Le best practice in ambito logistico si stanno espandendo a livello mondiale. La resilienza della supply chain è messa alla prova alla luce dell'espansione globale delle imprese, un trend che a sua volta sta facendo emergere la necessità di uno stock moderno e di reti decentralizzate. In combinazione con una crescente classe di consumatori, questo potenziamento globale dovrebbe innescare un fabbisogno di circa 280/370 milioni di metri quadrati di stock logistico moderno nel corso del prossimo ciclo economico.¹

4. Per i clienti dell'immobiliare logistico l'ubicazione geografica è più importante che mai. Le supply chain costituiscono delle fonti essenziali di vantaggio competitivo e continueranno a dare impulso al risultato economico delle imprese.

5. L'elasticità della domanda rispetto al prezzo è diminuita. Le decisioni in materia di pianificazione della rete possono comportare una generazione di reddito e vantaggi sul lato del controllo dei costi che superano in misura sostanziale le spese immobiliari, responsabili di solo il 5% dei costi complessivi in capo alla supply chain.²

Sebbene la correlazione con le variabili economiche abbia subito un mutamento, gli elementi dell'attività commerciale non cambieranno. Molti clienti medio-piccoli sono legati ai trend di investimento e all'economia locale.

Per il segmento dei clienti che risultano più reattivi sul fronte delle mutevoli strategie di supply chain e di commercio al dettaglio, il futuro della supply chain e il suo contestuale impatto sul commercio al dettaglio determineranno per molti anni la domanda e la conformazione dei profili dei clienti.

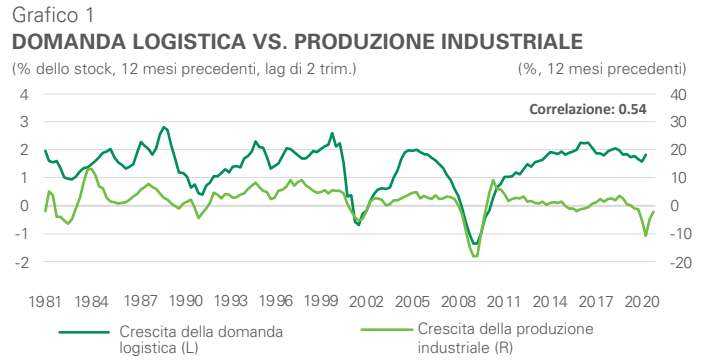
1. Aumentato il tasso di crescita strutturale a lungo termine delle strutture immobiliari logistiche.

La crescita economica richiede ora un numero maggiore di strutture immobiliari logistiche rispetto al passato.

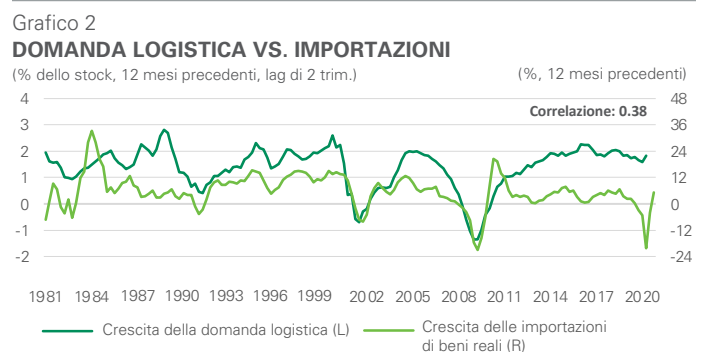
I consumi si sono imposti come il principale driver della domanda a livello mondiale. Le vendite al dettaglio registrano una più elevata correlazione con la crescita della domanda logistica rispetto a quanto osservato in passato per altri driver, nello specifico, il commercio e il manifatturiero (cfr. Grafici 1-4). In aggiunta, i cambiamenti delle modalità in cui effettuiamo i nostri consumi stanno ulteriormente intensificando tale transizione, poiché l'e-commerce richiede un utilizzo più "intensivo" degli spazi.

2. Tecnologia e dinamiche demografiche stanno trasformando il commercio al dettaglio.

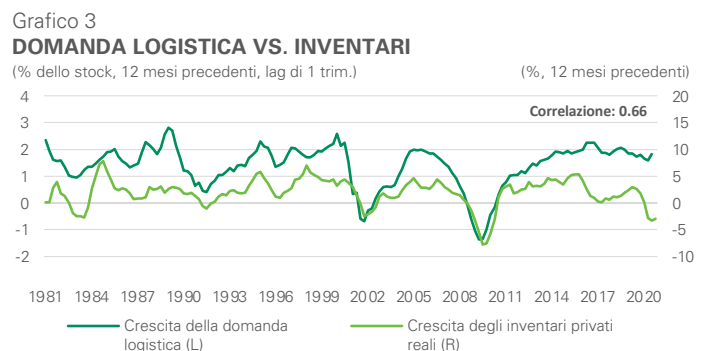
I trend demografici, il ritmo serrato dell'innovazione tecnologica e il Covid-19 hanno cambiato il nostro modo di vivere e la nozione di ciò che è possibile, dando impulso all'evoluzione nel commercio al dettaglio e stimolando la domanda logistica. I Millennial, la generazione di "nativi digitali" che ad oggi costituiscono il 23% della popolazione mondiale³, hanno fatto il loro ingresso nelle fasce di reddito più alte e rappresentano un segmento primario per i rivenditori. Contemporaneamente, continua a crescere il numero dei nuclei familiari a doppio reddito.⁴ In qualità di piattaforma per il commercio, Internet continua a diffondersi in tutto il mondo; nel corso dell'ultimo decennio, circa 2 miliardi di persone hanno ottenuto accesso



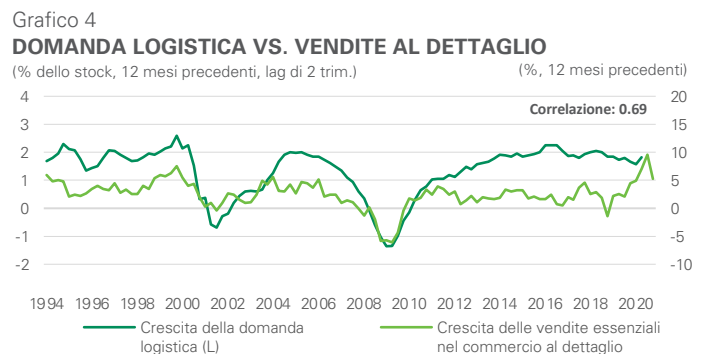
Nota: La domanda logistica è l'assorbimento netto in percentuale dello stock, principali mercati USA; Produzione industriale: Indice manifatturiero (2012=100) Fonti: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Board of Governors of the Federal Reserve System, Prologis Research



Nota: La domanda logistica è l'assorbimento netto in percentuale dello stock, principali mercati USA; le importazioni raffigurano valori concatenati in dollari, anno di riferimento 2012. Fonti: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

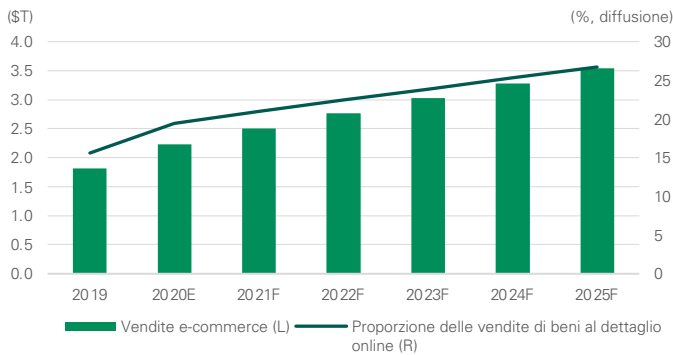


Nota: La domanda logistica è l'assorbimento netto in percentuale dello stock, gli inventari raffigurano valori concatenati in dollari, anno di riferimento 2012. Fonti: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research



Nota: La domanda logistica è l'assorbimento netto in percentuale dello stock, principali mercati USA; le vendite essenziali nel commercio al dettaglio non includono il segmento dell'auto, del gas e dei servizi di ristorazione. Fonti: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research

Grafico 5
VENDITE GLOBALI E-COMMERCE E TASSO DI DIFFUSIONE



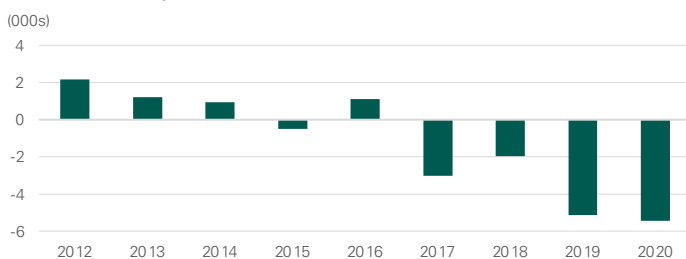
Fonte: Euromonitor, previsione di Prologis Research

a Internet.⁵ Le aspettative dei consumatori sono aumentate in maniera permanente, favorendo la convenienza, la scelta, l'affidabilità e l'immediatezza. Risulta evidente come la combinazione tra le nuove opzioni digitali unita alla voglia di convenienza abbiano favorito la scelta dell'e-commerce. In proporzione alle vendite globali di beni al dettaglio, l'e-commerce ha registrato una crescita pari a circa il 20% nel 2020, rispetto al 4% del 2011.⁶

Il Covid-19 e le ordinanze restrittive hanno giocato a favore dell'e-commerce, stimolando investimenti in supply chain che genereranno crescita futura.

A livello mondiale, la diffusione dell'e-commerce è avvenuta in modo impressionante, registrando un incremento pari a 390 punti base nel 2020 a causa della pandemia, un balzo pari a circa 5 anni di acquisti selezionati in tale modalità (cfr. Grafico 5). Il segmento della popolazione anziana e altri utenti "tardivi", così come i rivenditori, per motivi di necessità hanno sormontato gli ostacoli dello shopping online. Tenuto conto delle restrizioni indotte dalla pandemia ai servizi e alla spesa effettuata nei negozi tradizionali, è possibile che la crescita dell'e-commerce possa temporaneamente rallentare nel momento in cui i vaccini verranno distribuiti in maniera capillare e gli stessi consumatori tornino ad assaporare l'originalità dello shopping "a tu per tu", dei viaggi e dell'intrattenimento. Tuttavia, ancor prima che scoppiasse la pandemia nel commercio al dettaglio era in già corso una transizione di natura strutturale.

Grafico 6
VARIAZIONE NETTA DEL NUMERO DI NEGOZI DI VENDITA AL DETTAGLIO, USA



Fonte: Coresight

Prologis Research prevede un continuo incremento della diffusione dell'e-commerce in futuro, per i seguenti motivi:

- Le abitudini dei consumatori restano "imprese", una volta superati gli ostacoli posti di fronte alla scelta.
- L'innovazione e gli investimenti nella supply chain realizzati durante o sulla scia della pandemia dovrebbero aumentare la competitività dell'online. Questo vale soprattutto per i segmenti contraddistinti da una bassa diffusione dell'e-commerce nel periodo antecedente la pandemia, come i negozi di generi alimentari e il bricolage.
- Le sfide fronteggiate nel breve periodo dagli operatori dei negozi tradizionali dovrebbero, in un'ottica futura, comportare per i consumatori un minor vigore della concorrenza. Negli USA 15.000 negozi al dettaglio hanno chiuso tra il 2017 e il 2020 su base netta (cfr. Grafico 6).⁷

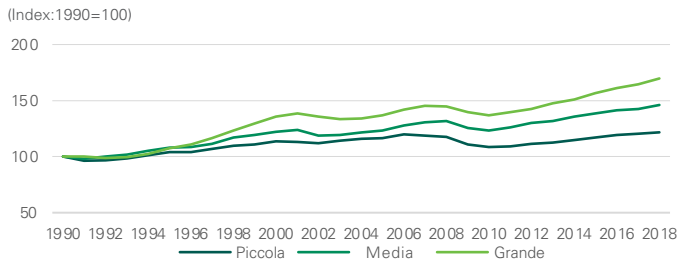
Per essere competitivi, gli operatori dei negozi tradizionali dovranno soddisfare gli stessi requisiti di convenienza e affidabilità offerti dallo shopping online. Le opzioni di acquisto online e di ritiro in negozio potrebbero dare impulso alla circolazione e alle vendite post-pandemiche, ma eserciterebbero una maggiore pressione sugli inventari dei negozi, rendendo necessarie operazioni di rifornimento tempestive in prossimità dei negozi al fine di mantenere gli scaffali ben forniti.

L'evasione di un ordine in modalità online necessita di uno spazio logistico pari ad oltre tre volte l'equivalente dei negozi tradizionali⁸ poiché:

- Tutto l'inventario è conservato all'interno di un magazzino.
- Le vetrine "digitali" offrono una varietà di prodotti più ampia.
- Una più spiccata volatilità osservata nell'andamento delle vendite richiede a sua volta maggiori livelli di inventario.
- La spedizione in colli necessita di uno spazio maggiore rispetto a quella in pallet.
- Molte operazioni a evasione digitale includono attività a valore aggiunto, quali l'assemblaggio e la logistica di ritorno.

Complessivamente, tale intensità d'uso genera una rilevante domanda supplementare, poiché una proporzione maggiore di beni al dettaglio è oggetto di vendita online. Solo la quota previsionale riferita alla transizione (mantenendo costanti le vendite) dovrebbe comportare un fabbisogno pari ad almeno 11,6 milioni di metri quadrati aggiuntivi di spazio logistico all'anno fino al 2025, considerando solamente gli Stati Uniti e l'Europa.⁹

Grafico 7
CRESCITA DELL'OCCUPAZIONE PER DIMENSIONE D'IMPRESA



Nota: Si definisce Piccola con <500 dipendenti, Media se ha tra i 500-9999 dipendenti, Grande con più di 10.000 dipendenti. Fonti: U.S. Census Bureau, Prologis Research

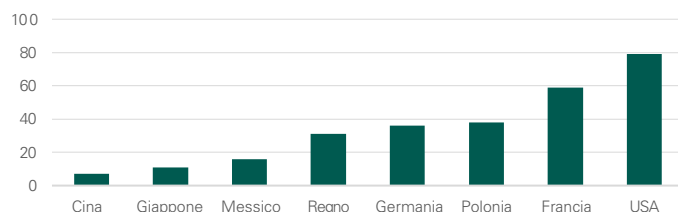
3. Le best practice in ambito logistico si sono diffuse.

Facendo leva sui dati e sulla tecnologia nel commercio al dettaglio, insieme alla gestione della supply chain, si crea un vantaggio competitivo in grado di supportare le imprese nell'adeguare e globalizzare le attività in maniera più efficiente. La crescente classe di consumatori presente in tutto il mondo ha ampliato la possibilità di crescita per quelle imprese capaci di insediare con successo le loro attività operative in nuove realtà geografiche. Nel momento in cui le attività commerciali valicano le frontiere, presentano dei fabbisogni in termini di strutture immobiliari logistiche e di best practice sul versante della supply chain, facendo emergere la necessità di strutture logistiche al passo coi tempi.

Le imprese di grandi dimensioni, tendenzialmente dotate di risorse finanziarie e tecnologiche più solide, sono cresciute a un ritmo più rapido rispetto alle strutture medio-piccole; quest'ultime spesso non presentano la stessa capacità di implementare le best practice e sfruttare la crescita in altre aree geografiche (cfr. Grafico 7). In media, ad oggi il tasso di adozione riferito alla logistica moderna è pari a circa 3,3 metri quadrati per nucleo familiare consumatore (cfr. Grafico 8). Un incremento di tale rapporto fino a quota 3,7-4,0 metri quadrati entro il 2030 comporterebbe un fabbisogno di 280-370 milioni di metri quadrati nei più grandi mercati logistici del mondo.¹⁰

Grafico 8
TASSO DI ADOZIONE RIFERITO ALL'IMMOBILIARE LOGISTICO MODERNO

(SF per nucleo familiare consumatore)



Nota: Stock moderno raffigurato in termini di quota del nucleo familiare consumatore (con redditi pari ad almeno \$20,000 USD all'anno (PPA e rettificati per l'inflazione)). Città del Messico raffigurata quale riferimento per la configurazione della distribuzione interna del Messico. Fonte: CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, Gerald Eve, Oxford Economics, Armstrong & Associates, Inc., Prologis Research; a Dicembre 2020

Le disfunzioni sul lato della supply chain hanno messo in risalto la necessità di esser resilienti. For decades, supply chains have been moving to globalize, take advantage of cost differentials and streamline to a just-in-time model in order to reduce inventory carry costs (see Exhibit 9). At the same time, disruptions have extended beyond natural disasters, congestion and labor disputes to include major trade renegotiations and a global pandemic. The supply chain risks that have been exposed include:

- Una minima quantità d'inventario disponibile, che comporta un esaurimento delle scorte nel momento in cui la domanda dei consumatori muta repentinamente.
- Un'unica fonte di provenienza e una debole visibilità della supply chain; un connubio che limita la capacità di approvvigionamento merci quando emergono prepotentemente le disfunzioni.
- Lunghi tempi di consegna ed ostacoli al commercio, due elementi che impediscono ai beni di giungere ai consumatori finali con la necessaria rapidità.

Grafico 9
RAPPORTO TRA INVENTARI E VENDITE, RIVENDITORI



Fonti: U.S. Census Bureau, Prologis Research

Livelli più elevati degli inventori aumentano la resilienza e accentuano il fabbisogno di strutture immobiliari logistiche. Il passaggio dalle supply chain "just-in-time" a quelle "just-in-case" potrebbe far aumentare gli inventari di una quota superiore al 5-10%. Prologis Research stima che negli Stati Uniti tale transizione possa generare dai 5,3 ai 10,6 milioni di metri quadrati di domanda logistica supplementare all'anno per i prossimi cinque anni, senza tener conto degli incrementi sul lato delle vendite.¹¹

Il mantenimento delle basi produttive in prossimità dei mercati di destinazione riduce i termini d'esecuzione di produzione per le imprese e fornisce una protezione contro i mancati introiti, la perdita di clienti e anche avverso un aumento dei costi. Nondimeno, i salari rappresentano un costo proibitivo per attuare un *reshoring* su larga scala in direzione degli Stati Uniti e verso gran parte dell'Europa. Le imprese multinazionali hanno invece optato per una localizzazione di "prossimità", realizzando impianti produttivi in mercati a ridosso dei consumatori finali come il Messico e l'Europa centro-orientale. Eppure, la maggior parte della produzione di beni di consumo e delle attività di

upstream supply chain rimarrà probabilmente in Asia, regione in cui vive metà della classe media del mondo, contraddistinta da una manodopera lavorativa e infrastrutture industriali allettanti, soprattutto in Cina.¹² Tale strategia presenta un doppio vantaggio; l'ascesa della classe dei consumatori cinesi ha innescato una trasformazione.

4. L'elasticità dei prezzi degli affitti è diminuita poiché la scelta della location è più che mai cruciale.

I clienti sono ora più inclini a spendere cifre maggiori per gli affitti. Ciò è dovuto in parte al fatto che l'affitto non costituisce una quota elevata dei costi relativi alla supply chain (solo circa il 5%).¹³ Soprattutto, si sta affermando una visione maggiormente globale della supply chain, il cui utilizzo gioca un ruolo in termini di vantaggio competitivo. Per la maggior parte degli utenti, la generazione di reddito trae beneficio dall'essere in grado di soddisfare la domanda dei consumatori inerente alla disponibilità dei prodotti e alla scelta; in aggiunta, la velocità di consegna assume una maggiore rilevanza rispetto ai costi immobiliari supplementari. Disporre di una collocazione geografica più prossima ai consumatori riduce i costi di trasporto, responsabili di circa il 50% dei costi riferiti alla supply chain.¹⁴ Un recente studio del MIT relativo alle emissioni di carbonio ha evidenziato come l'aggiunta di un centro di distribuzione urbano possa ridurre della metà le emissioni generate dai trasporti (e quindi i costi) rispetto agli analoghi centri dislocati fuori città.¹⁵ La tecnologia ha attenuato la sensibilità ai prezzi poiché ha permesso ai clienti di aumentare la produttività, soprattutto nelle zone urbane con un numero inferiore di spazi sfiti e che presentano affitti e costi del lavoro più elevati rispetto alle zone non urbane.

L'urbanizzazione e le crescenti aspettative dei consumatori continueranno ad accentuare i vantaggi insiti in una location urbana. La popolazione urbana mondiale è raddoppiata nel corso degli ultimi 30 anni e si prevede un ulteriore raddoppio durante il prossimo trentennio¹⁶ con rilevanti ripercussioni sui consumi, trasporti e utilizzo del territorio. Le suggestioni creano maggiori aspettative sul fronte dei consumatori, sia per quanto riguarda la presenza dei prodotti sugli scaffali che nelle immediate vicinanze. La concentrazione dei centri di consumo produrrà maggiori opportunità di guadagno, mentre le crescenti aspettative dei consumatori e i blocchi sul lato del lavoro produrranno maggiori sfide per le supply chain globali. Le strutture immobiliari logistiche situate in location vicine ai consumatori finali offrono la possibilità di recarsi velocemente presso i negozi al dettaglio e le abitazioni, con conseguente risparmio dei costi di trasporto, vale a dire una fonte essenziale di vantaggio competitivo nella realtà odierna e futura.

In sintesi

Le dinamiche demografiche, i mega-trend tecnologici ed economici continueranno a dare impulso al futuro del commercio al dettaglio e della pianificazione della supply chain, incrementando il tasso di crescita strutturale a lungo termine della domanda di strutture immobiliari logistiche durante e oltre il prossimo decennio. Prologis Research continuerà a sondare l'evoluzione della supply chain, analizzando in che misura l'offerta risponderà ai prossimi cambiamenti strutturali all'interno di un paper imminente.

Note di

1. Oxford Economics, Prologis Research
2. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, archivi pubblici delle imprese, Prologis Research
3. United Nations
4. UNESCO Institute for Statistics (uis.unesco.org); Dati al Settembre 2020
5. International Telecommunication Union, World Telecommunication/ICT Development Report e database, stime della World Bank
6. Euromonitor, Prologis Research
7. Coresight Research del Marzo 2021, netta= aperture – chiusure di negozi
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. Previsione sul nucleo familiare consumatore realizzata da Oxford Economics nel Marzo 2021; principali mercati includono Stati Uniti, Europa, Cina, Giappone, Messico e Brasile
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, archivi pubblici delle imprese, Prologis Research
14. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, archivi pubblici delle imprese, 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: Revisione 2018.

Dichiarazioni previsionali

Il presente materiale non deve essere interpretato come un'offerta di vendita o sollecitazione di un'offerta di acquisto di un titolo. Non stiamo sollecitando alcuna azione basata su tale materiale, ma ha il solo scopo di informare i clienti Prologis.

Tale rapporto si basa, in parte, su informazioni pubbliche che consideriamo attendibili, ma non dichiariamo che siano accurate o complete, e non ci si dovrebbe basare su di esse in quanto tali. Non viene fornita alcuna dichiarazione in merito all'accuratezza o alla completezza delle informazioni qui contenute. Le opinioni espresse sono le nostre attuali opinioni a partire dalla data che appare sul presente rapporto. Prologis declina ogni responsabilità relativa a tale rapporto, incluse, senza limitazioni, dichiarazioni esplicite o implicite o garanzie per dichiarazioni, errori od omissioni contenuti o derivanti dal presente rapporto.

Tutte le stime, proiezioni o previsioni contenute nel presente rapporto sono da intendersi come dichiarazioni previsionali. Sebbene riteniamo che le aspettative in tali dichiarazioni previsionali siano ragionevoli, non possiamo fornire alcuna garanzia che qualsiasi dichiarazione previsionale si dimostri corretta. Tali stime sono soggette a rischi effettivi noti e sconosciuti, incertezze e altri fattori che potrebbero far sì che i risultati effettivi differiscano sostanzialmente da quelli previsti. Queste dichiarazioni previsionali si riferiscono solo alla data del presente rapporto. Decliniamo espressamente qualsiasi obbligo o impegno ad aggiornare o rivedere qualsivoglia dichiarazione previsionale contenuta nel presente documento per riflettere cambiamenti nelle nostre aspettative o qualsiasi cambiamento delle circostanze su cui tale dichiarazione si basa.

Nessuna parte del presente materiale può essere (i) copiata, fotocopiata o duplicata in qualsiasi forma con qualsiasi mezzo o (ii) ridistribuita senza il previo consenso scritto di Prologis.

A proposito di Prologis Research

Il dipartimento di Prologis Research studia le tendenze fondamentali e di investimento e le esigenze dei clienti Prologis per aiutare a identificare le opportunità ed evitare i rischi in quattro continenti. Il team contribuisce alle decisioni di investimento e alle iniziative strategiche a lungo termine, oltre a pubblicare white paper e altri rapporti di ricerca. Prologis pubblica ricerche sulle dinamiche di mercato che influenzano le attività dei clienti Prologis, compresi i problemi della catena di fornitura globale e gli sviluppi nel settore della logistica e immobiliare. Il team di ricerca dedicato di Prologis collabora con tutti i dipartimenti aziendali per guidare le strategie di ingresso nel mercato, di espansione, di acquisizione e di sviluppo di Prologis.

A proposito di Prologis

Prologis Inc. è il leader mondiale nel settore immobiliare logistico, con un focus sui mercati con elevata barriera d'ingresso e a elevata crescita. Al 30 dicembre 2020, Prologis deteneva investimenti consolidati o in joint venture e progetti di sviluppo per un volume stimato di circa 984 milioni di metri quadrati in 19 paesi.

La società offre in locazione delle strutture di distribuzione moderne a oltre 5.500 clienti, operanti nei settori del b2b e Commercio/online fulfillment .