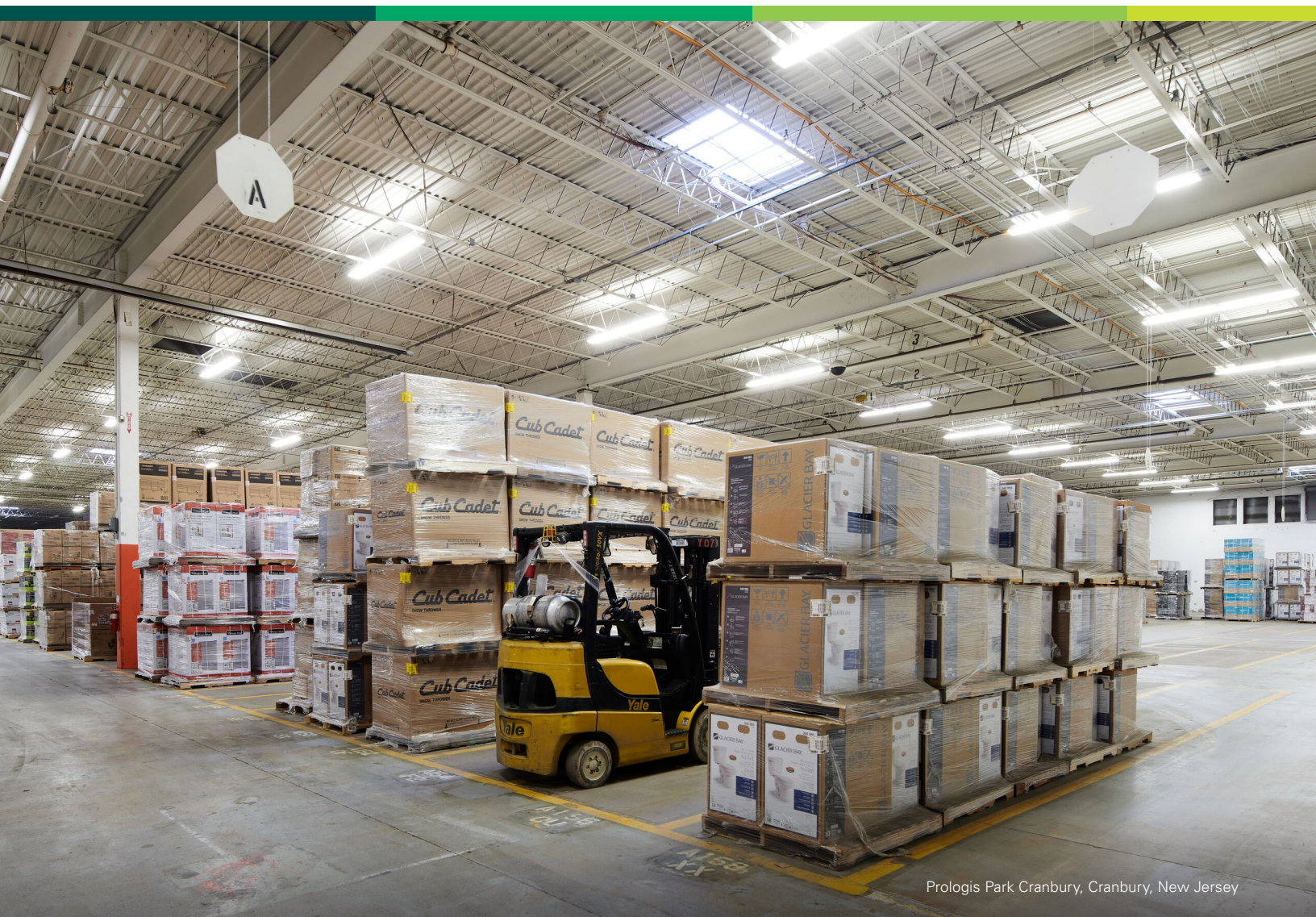


ŠPECIÁLNA SPRÁVA O COVID-19 | Šieste vydanie | 17. júna 2020

Rýchlejší vývoj maloobchodu by mohol podporiť dopyt po dobre umiestnených logistických priestoroch



Prologis Park Cranbury, Cranbury, New Jersey

Pandémia urýchlila zmeny v maloobchode, čo významne ovplyvnilo segment logistických nehnuteľností. V tejto správe sa opäť vraciame k téme využívania e-commerce a kamenného predaja, skúmame štruktúru dodávateľských reťazcov dotknutých retailových odvetví a prinášame informácie o zákaznickej aktivite a miere využitia priestorov za polovicu štvrtroka. Poznatky z týchto troch oblastí prinášajú výhodu segmentu logistických nehnuteľností vo fáze zotavovania z pandémie.

Úvod

- **Pandémia urýchlila vývoj maloobchodu.** Miera penetrácie e-commerce v USA sa v apríli 2020 zvýšila na viac než 25 % z pôvodných 15 % na konci roku 2019,¹ čím sa urýchlilo tempo adopcie o niekoľko rokov. Prologis Research odhaduje mieru penetrácie e-commerce za celý rok 2020 na takmer 20 % namiesto 16,9 % očakávaným pred pandémiou.
- **Podľa údajov z roku 2019 si e-commerce vyžaduje na rozdiel od kamenného predaja viac než trojnásobok logistických priestorov.** Pokiaľ by miera penetrácie e-commerce zostala na úrovni dosiahnutej v priebehu fázy „stay-at-home“, naďalej by zvyšovala dopyt po dodatočných priestoroch určených pre e-fulfilment.
- **Maloobchodníci, ktorí vyhlásili bankrot², si pripisujú veľmi malú časť dopytu po logistických nehnuteľnostiach a ich distribučné centrá sa nachádzajú ďalej od populačných centier.** Miera obsadenosti logistických nehnuteľností týmito maloobchodníkmi predstavuje na americkom trhu iba 20 základných bodov.
- **Celková aktivita rastie. Index aktivity Prologis IBI™ sa od apríla zvýšil o 16 bodov.** Index IBI, podobne ako iné prestížne indikátory dopytu v USA, vykázal v prieskume z 21. – 26. mája hodnotu 45, pričom v apríli bol na rekordne nízkej úrovni 29.

E-commerce si oproti kamennému predaju vyžaduje viac než trojnásobok logistického priestoru

Rozvoj dodávateľských reťazcov pre e-fulfilment zodpovedá rýchlemu rastu online predaja. Podľa našej štúdie 30 popredných amerických maloobchodníkov v roku 2019 zaznamenalo navýšenie logistických operácií o 9 %, v porovnaní s nárastom o 6 až 7 % počas predošlých piatich rokov, a to z dôvodu prispôsobenia sa rastúcej e-commerce.³ Online maloobchodný predaj si, na rozdiel od toho kamenného, naďalej vyžadoval viac než trojnásobok logistických priestorov, pretože 100 % zásob zostáva na sklade, nie v regáloch obchodov. To prináša väčšiu rozmanitosť produktov, väčšie množstvo zásob, priestorovo náročnejšie doručovateľské operácie a iné dodatočné činnosti, napríklad potrebu spracovávať vratky.

Rast online predaja si bude vyžadovať ďalšie investície do kapacít v oblasti e-fulfilmentu. Pomer intenzity využitia online predaja oproti predaju v kamenných obchodoch sa za posledných päť rokov pohyboval medzi 3,0 až 3,5 v prospech kamenného predaja, čo je v rozpore s jeho všeobecne očakávaným poklesom v nadväznosti na väčšiu efektívnosť e-fulfilmentu. Stabilita tohto pomeru naznačuje, že dodávateľské reťazce neboli pred pandémiou pripravené na budúcu rovnováhu medzi predajom online/v kamenných obchodoch. Počas prvých štyroch mesiacov roku 2020 sa zvýšila miera penetrácie e-commerce rýchlejšie než počas predošlého desaťročia, čo bolo spôsobené „stay-at-home“ ekonomikou. Pri pohľade na obdobie po pandémii sa dá očakávať tlak na vznik odolných dodávateľských reťazcov, ktoré zvýšia mieru využitia ako e-commerce, tak kamenného predaja, pričom stále väčší záujem o priestory pre potreby e-commerce nás utvrdzuje v tom, že môžeme očakávať ďalšie zmeny generujúce dopyt. O tom už informovala aj naša predošlá špeciálna správa o vplyve COVID-19 na logistické nehnuteľnosti.

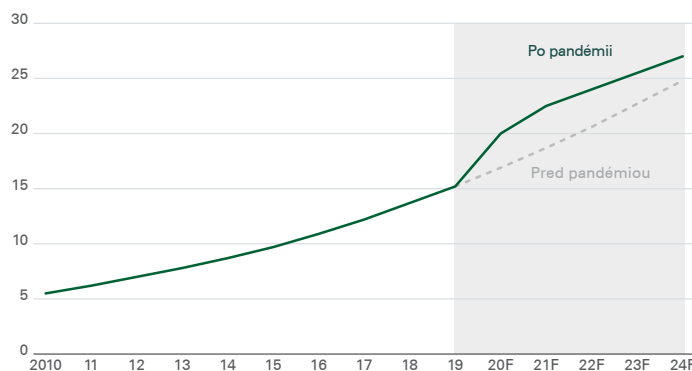
E-COMMERCE SI VYŽADUJE OPROTI KAMENNÉMU PREDAJU ±3X VIAC DISTRIBUČNÝCH PRIESTOROV

	PREDAJE US \$, MLD.	BUDOVY STOPY ŠTV., MIL.	PRODUKTIVITA US \$/STOPY ŠTV.	EFEKTIVITA STOPY ŠTV./ 1 MLD. US \$
Online	234 mld. \$	265	886 \$	1 174 tis. stóp štv.
Kamenné predajne	1 343 mld. \$	449	2 992 \$	334 tis. stóp štv.

Zdroj: Internet Retailer, firemná evidencia, Prologis Research
Poznámka: Na základe firemných 10-K reportov z roku 2019

PENETRÁCIA E-COMMERCE PREDAJA, USA

Podiel e-commerce na celkových tržbách v maloobchode v %



Zdroj: U.S. Census Bureau, Euromonitor, predpoveď Prologis Research

Narušenie kamenného predaja by malo mať malý vplyv na dopyt a ponuku v logistike

Významní maloobchodníci, ktorí vyhlásili v roku 2020 bankrot⁴, predstavujú menej než 20 základných bodov z celkovej obsadenosti na trhu logistických nehnuteľností v USA.

Bankrot nemusí nutne znamenať ukončenie prevádzky, ale aj keby tieto spoločnosti opustili všetky prenajaté priestory, malo by to veľmi obmedzený dosah na dostupnú logistickú ponuku. Špecifikom tohto segmentu je totiž široká škála odvetví zastúpených medzi jeho zákazníkmi, vrátane maloobchodníkov, veľkoobchodníkov, výrobcov a poskytovateľov služieb. Maloobchod tvorí približne 40 % dopytu po logistických nehnuteľnostiach. V tejto kategórii predstavuje predaj na báze kamenných obchodov asi 60-70 % dopytu a 30-40 % pochádza zo strany e-commerce zákazníkov. Okrem nárastu dopytu v segmente maloobchodu generuje prechod k e-commerce tiež potenciál pre novú aktivitu v B2B segmentoch spojených s logistickým dopytom – vrátane prepravy zásielok či dodávok papiera a obalov.

Títo maloobchodníci sídlia v logistických lokalitách, ktoré, na rozdiel od portfólia Prologis ako celku, generujú polovičný priemerný príjem.⁵ Pri výbere umiestnenia svojich budov sa Prologis zameriava na prístup k spotrebiteľským centrom. Štúdia ukazuje, že zákazníci v priemernej nehnuteľnosti Prologis v Spojených štátoch generujú z okruhu 10 míľ dvojnásobné príjmy v porovnaní s logistickými nehnuteľnosťami maloobchodníkov, ktorí nedávno vyhlásili bankrot. Títo zákazníci majú tendenciu zvoliť si menej osídlené lokality, ktoré nie sú ideálne na rýchle zásobovanie alebo priame dodávky tovaru spotrebiteľom. Mnoho z nich malo svoje dodávateľské reťazce centralizované, tvorili ich výhradne stredné až veľké budovy s priemernou veľkosťou 600-tisíc štvorcových stôp. To je v kontraste s modernými vzormi nájomnej aktivity zo strany rastúcich maloobchodníkov, ktorí prechádzajú na decentralizované siete v blízkosti spotrebiteľských centier a prenajímajú si budovy typu City Distribution či Last Touch®.

Aktivita aj miera využitia v máji prudko rástli

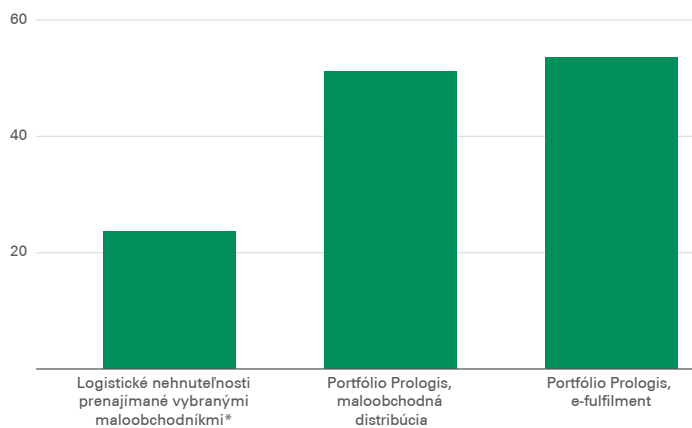
Index priemyselnej aktivity Prologis (IBI™) v máji znovu stúpol, a to na 45,1 z historicky najnižšej úrovne 25,8 zaznamenatej v apríli. To stále predstavuje čistý pokles aktivity v skladoch a zodpovedá charakteristikám menšej recesie (hodnoty vyššie než 50 znamenajú rast). Toto výrazné zlepšenie zvyšuje pravdepodobnosť, že akékoľvek spomalenie dopytu po logistických nehnuteľnostiach bude krátkodobé. V reakcii na celkový dopyt po skladových priestoroch bolo v apríli a máji roku, v rámci portfólia Prologis, pripravených o 5,4 % návrhov novej nájomnej spolupráce viac, než pred rokom v rovnakom období.

Využitie priestorov v apríli vzrástlo z 83,1 % na 84 %, teda o 90 základných bodov, čo je stále 150 základných bodov pod úrovňou pred COVID-19. Kombinácia oživenia aktivity časti zákazníkov, spolu s vytváraním zázemia pre skladové zásoby zákazníkov s uzatvorenými predajňami, tlačia tieto čísla nahor, hoci miera čistej aktivity klesá. To dokazuje aj fakt, že maloobchodní zákazníci vykazovali ešte väčšiu mieru využitia priestorov v máji – na úrovni 84,6 %.

Väčšina zákazníkov prispôbila svoju prevádzku situácii s COVID-19. Približne 2/3 respondentov implementovali prevádzkové

PRIEMERNÉ ZISKY Z OKRUHU 10 MÍľ

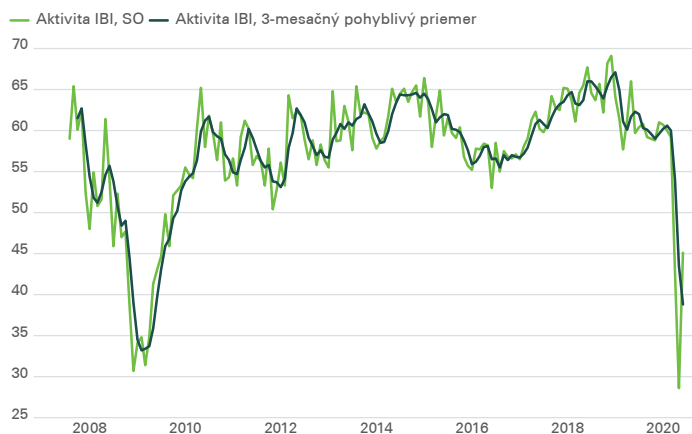
\$, mld.



*Najväčší maloobchodníci, ktorí v roku 2020 vyhlásili bankrot: JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports
Zdroj: Záznamy SEC, U.S. Census, Prologis Research

INDEX AKTIVITY IBI

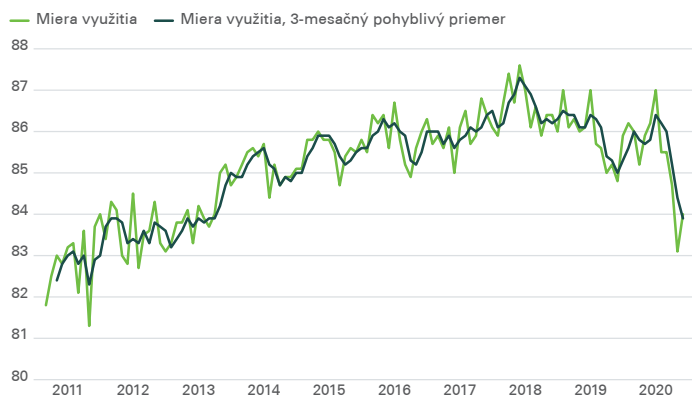
Index, 50 = neutrálny, sezónne očistený



Zdroj: Prologis Research

MIERA VYUŽITIA IBI

%



Zdroj: Prologis Research

bezpečnostné opatrenia, vrátane úpravy časov striedania pracovných zmien, a približne 5 % respondentov reportovalo pozastavenie prevádzky. Tieto dve skupiny mali úroveň aktivity IBI™ pod 40. Avšak zostávajúcich 28 % respondentov, ktorí uvádzali, že si zachovali obvyklú prevádzku, dosahovalo priemernú aktivitu na úrovni takmer 60. Medzi hlavnými zákaznickými odvetviami vykázali najvyššiu aktivitu tí, ktorí pôsobia v doprave, zatiaľ čo v službách bola miera aktivity v máji najnižšia. Zinkasované nájomné bolo v máji na úrovni viac než 95 % obvyklého objemu, práve vďaka zachovaniu určitej kapacity prevádzky, vysokej miery využitia priestorov a oživenia činnosti zákazníkov. To znamená pre logistické nehnuteľnosti lepší výsledok než pre iné typy nehnuteľností.⁶

Záver

Časové okno, počas ktorého majú zákazníci na logistickom trhu možnosť reagovať v zjednodušených podmienkach, môže byť krátke. Oživujúci sa index zákaznickej aktivity poukazuje na možnosť rýchleho obnovenia rastu podnikania užívateľov logistických priestorov.

Výhladové 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 výhladovými vyhláseniami. Hoci sa domnievame, že očakávania uvedené vo výhladových 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. Výhladové vyhlásenia sú platné iba k dátumu správy. Jednoznačne odmietame povinnosť aktualizovať alebo meniť výhladové 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.

Súčasne zostane, pravdepodobne aj po opätovnom otvorení všetkých prevádzok, zásadná pre generovanie zisku práve e-commerce. Zatiaľ čo na maloobchodnom trhu môže pokračovať tzv. „kreatívna deštrukcia“, zákazníkovi z retailového segmentu sídlacim mimo najžiadanejších lokalít nemusí priniesť postupné zvyšovanie obratu dostatočné zisky. Namiesto toho môže väčšina maloobchodného odvetvia naštartovať prechod k priestorovo náročnejšej e-fulfillmentovej prevádzke.

Poznámky

1. Adobe Analytics, Euromonitor, U.S. Census
2. JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports
3. Záznamy SEC, Prologis Research, CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, Colliers, CBRE-EA
4. JC Penney, J. Crew, Stage Stores, Neiman Marcus, Tuesday Morning, Pier 1 Imports
5. Zdroje príjmov v okruhu 5 míľ spoločností v poznámke č. 2 v porovnaní s priemerom amerického portfólia Prologis
6. <https://www.reit.com/data-research/research/nareit-research/reit-industry-may-2020-rent-collections>

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 vlastnú bielu knihu 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. marcu 2020 spoločnosť vlastnila (či už samostatne alebo formou spoločných investičných podnikov) nehnuteľnosti a developerské projekty s celkovou očakávanou rozlohou približne 965 miliónov štvorcových (90 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.