

Verschiebungen in den Supply Chains könnten eine erhebliche neue Nachfrage erzeugen



Prologis Park Tres Rios, Izcalli, Mexico

Im fünften Teil unserer Sonderreihe über COVID-19 und seine Auswirkungen auf Logistikimmobilien betrachten wir den potenziellen Anstieg der langfristigen Nachfrage durch höhere Lagerbestände und die beschleunigte Zunahme von E-Commerce in der dritten Phase der globalen Pandemie, die wir als „neue Normalität“ bezeichnen.

Einführung

Eine beschleunigte Zunahme von E-Commerce und höhere Lagerbestände haben das Potenzial, eine zusätzliche Nachfrage nach Logistikflächen in den USA von 400 Millionen Quadratfuß (etwa 37 Millionen Quadratmeter) oder mehr zu generieren, oder eine Nachfrage von 150 bis 200 Millionen Quadratfuß (zirka 14 bis 19 Millionen Quadratmeter) pro Jahr für zwei bis drei Jahre.

- **Die Umrüstung der Supply Chains für ein erhöhtes Aufkommen im E-Fulfillment dürfte eine zusätzliche Nettonachfrage von insgesamt 140 bis 185 Millionen Quadratfuß (etwa 13 bis 17 Millionen Quadratmeter) schaffen.¹** Die Nachfrage nach E-Fulfillment-Leistungen dürfte an Standorten in der Nähe von Endverbrauchern am höchsten sein, wie z.B. in Last Touch[®]- und City Distribution-Immobilien.

- **Die Lagerbestände könnten sich um 5 bis 10 Prozent erhöhen, was zu einem Anstieg der Gesamtnachfrage um 285 bis 570 Millionen Quadratfuß (zirka 26 bis 53 Millionen Quadratmeter) führen würde.**² Die neue Nachfrage aufgrund des wachsenden Lagerbestands könnte gleichmäßiger über die Vertriebsnetze verteilt werden.

Die beschleunigte Zunahme von E-Commerce erfordert Investitionen in Vertriebskapazitäten

Jede Anteilsverschiebung um 100 Basispunkte vom konventionellen Ladengeschäft zum Online-Handel bedeutet 46 Millionen Quadratfuß (etwa 43 Millionen Quadratmeter) Nettonachfrage nach Logistikflächen in den USA. Da die Durchdringungsquote bereits um 100 bis 150 Basispunkte pro Jahr steigt,³ deutet das Wachstum des E-Commerce um 30 Prozent und mehr⁴ im Zeitraum von März bis Mitte April darauf hin, dass die Quote im Jahr 2020 um 300 bis 400 Basispunkte zunehmen könnte. Dies würde zu einem Anstieg der Nettonachfrage um 140 bis 185 Millionen Quadratfuß (rund 13 bis 17 Millionen Quadratmeter) führen (unter Berücksichtigung der Kannibalisierung des konventionellen Ladengeschäfts). Gezeigt hat sich ein Teil dieser Nachfrage bereits im Wettlauf um die Reaktionen auf die Coronavirus-Pandemie. Die tatsächliche Umsetzung dieser Ausweitung der Vertriebskapazitäten könnte aber mehr als ein Jahr dauern. Neben der wachsenden Nachfrage der Einzelhändler dürften auch die Paketzustellungs- und Papier-/Verpackungsbranche von einem verstärkten Direktversand an die Verbraucher profitieren. Serviceanforderungen und die Notwendigkeit, die Transportkosten zu optimieren, werden wahrscheinlich die Nachfrage nach Last Touch®- und City-Distributionsimmobilien erhöhen.

Eine schnellere Zunahme des E-Commerce dürfte höhere Investitionen in die Supply Chain von Branchen mit geringer Marktdurchdringung wie dem Lebensmittelhandel erfordern. Mehrere Kundenbranchen befinden sich noch in der frühen Phase der Zunahme des E-Commerce, darunter die Lebensmittel- und Getränkeindustrie sowie die Bau- und Heimwerkerbranche. In den letzten Wochen haben Lebensmittelgeschäfte drei- bis viermal höhere Online-Verkäufe als im Vorjahr verkündet. Auch wenn all diese Zuwächse nicht von Dauer sein mögen, so könnte sich doch viel entwickeln, da die neuen Nutzer inzwischen mit dem E-Commerce und seinen Vorteilen für die Verbraucher vertraut sind. Das Wachstum in diesen Kategorien wird die Anforderungen an die Same-Day- und Next-Day-Services verstärken. Die bisherigen Lieferzeiten von drei bis fünf Tagen waren eher ein Hindernis für die Einführung dieser Services, in denen die Verbraucher normalerweise kurzfristig planen. Bei diesen Branchen macht E-Fulfillment nur einen kleinen Teil des Geschäfts aus, und die Umrüstung der Supply Chains wird erhebliche Investitionen in Immobilien erfordern. Logistikdienstleister könnten von dieser Verlagerung profitieren. Branchen wie der diversifizierte Einzelhandel und die Elektronikindustrie sind im Bereich E-Fulfillment bereits wesentlich aktiver, verzeichnen aber immer noch ein hohes Umsatzwachstum.

Abbildung 1
ANTEIL DES E-COMMERCE AM EINZELHANDELSUMSATZ

	E-COMMERCE-ANTEIL AN DEN EINNAHMEN
Nahrungsmittel und Getränke	2%
Automobilteile	3%
Bauwesen / Heimwerken	9%
Gesundheitswesen	12%
Konsumgüter	15%
Haushaltswaren	16%
Bekleidung	24%
Diversifizierter Einzelhandel	27%
Sportartikel	28%
Elektronik / Haushaltsgeräte	33%

Anmerkung: Stand 2019
Quelle: Euromonitor, U.S. Census

Höhere Lagerbestände könnten zu erheblichem Nachfrageschub führen

Es wird geschätzt, dass jedes Wachstum um 100 Basispunkte einen Zuwachs der US-Logistikkachfrage nach Lagerbeständen um zusätzliche 57 Millionen Quadratfuß (etwa 53 Millionen Quadratmeter) erfordert. Eine Rückkehr zu dem Verhältnis der Einzelhändler-Lagerbestände zum Umsatz von 1,45 auf den Durchschnittswert der 1990er Jahre von 1,65 würde ein Lagerbestandswachstum von 15 Prozent erfordern, um die Verkäufe konstant zu halten.⁵ Obwohl dies wahrscheinlich den Höhepunkt der möglichen Reaktion darstellt, hat die Pandemie die Kompromisse offengelegt, die die Supply Chains bei der Anpassung der Effizienz eingegangen sind. Sie waren nicht in der Lage, die Kunden zu bedienen. Dies hatte zur Folge, dass Einnahmen verloren gingen. Das Bereithalten zusätzlicher Bestände für alle Kunden ist machbar und relativ einfach umzusetzen. Darüber hinaus werden die Transportkosten angesichts der rekordverdächtig tiefen Zinssätze niedrig bleiben. Als Model gehen wir von einem Lagerbestandswachstum von 5 bis 10 Prozent aus, was einen zusätzlichen Platzbedarf von 285 bis 570 Millionen Quadratfuß (zirka 26 bis 53 Millionen Quadratmeter) in den USA erzeugen würde. Wir erwarten, dass diese Verschiebung zu einem breit angelegten Wachstum der Nachfrage nach Logistikimmobilien führen wird, wobei der Schwerpunkt auf großen Populationen mit hohem Konsum, Zugang zu Transportmöglichkeiten und modernen Einrichtungen liegen wird.

Abbildung 2
VERHÄLTNISS LAGERBESTÄNDE ZU UMSATZ, EINZELHÄNDLER



Quelle: U.S. Census Bureau

Vermutlich werden viele Kunden höhere Lagerbestände aufbauen, um widerstandsfähige Supply Chains zu schaffen. Einige Kundengruppen zeichnen sich durch ihre derzeit sehr schlanken Supply Chains aus. Dazu zählen vor allem Kunden aus der Nahrungsmittel- und Getränkebranche, aus der Elektronik-/Haushaltsgerätebranche, aus dem Gesundheitswesen und aus dem diversifizierten Einzelhandel. Die „Neue Normalität“ könnte so aussehen, dass eine große Nachfrage nach Logistikimmobilien, verursacht durch eine Neubewertung idealer Lagerbestände, besonders bei Branchen besteht, die vor COVID-19 nur kleine Lagerbestände als Puffer vorgehalten haben.

Abbildung 3

VERHÄLTNISS DER LAGERBESTÄNDE ZUM UMSATZ

	VERHÄLTNISS
Nahrungsmittel und Getränke	0,7
Gesundheitswesen	1,1
Verpackung/Papier	1,2
Elektronische Geräte /Haushaltsgeräte	1,3
Diversifizierter Einzelhandel	1,4
Konsumgüter	1,6
Bauwesen / Heimwerken	1,7
Haushaltswaren	1,8
Automobilteile	2,0
Warenhäuser	2,2
Sportartikel	2,2
Bekleidung	2,2
Industrie / Maschinen	2,7

Quelle: U.S. Census Bureau

Die Spitzenreiter der Stay-at-Home-Wirtschaft werden Treiber der Post-COVID-19-Zeit

Die Branchen Nahrungsmittel und Getränke, Gesundheitswesen, Konsumgüter und diversifizierter Einzelhandel dürften einen nachhaltigen Einfluss auf die Bereiche E-Commerce und/oder das Umdenken in Bezug auf Lagerbestände haben. Diese Kundengruppen, die ein Drittel des Portfolios von Prologis ausmachen, sind relativ zur Gesamtwirtschaft bereits jetzt die wichtigsten Kunden des Logistikimmobiliensektors, und dürften während der gesamten Erholungsphase überdurchschnittlich gut positioniert sein.⁶ Infolgedessen gehen wir davon aus, dass sich die Supply Chains schnell anpassen könnten, da es in der „Neuen Normalität“ weniger Ungewissheiten geben dürfte.

Neue Beschaffungsmethoden könnten neue Verbraucherzentren schaffen

Die Vorbereitung der Branchen auf künftige Störungen dürfte dazu führen, dass sie in Zukunft auf eine größere Zahl an Produktionsstandorten und auf On- sowie Near-Shoring zurückgreifen. Während für Produktionsprozesse deutlich weniger Logistik nötig ist als auf der Verbraucherseite der Supply Chain, könnte der Wechsel von Produktionsstandorten neue Verbraucherzentren schaffen. Diese sind wiederum auf die Kunden von Logistikimmobilien verschiedener Branchen angewiesen. Kostengünstige Produktionszentren wie Mexiko und Mittel- und Osteuropa erfreuen sich eines zunehmenden Interesses. Bei diesen Veränderungen – die deutlich kostspieliger und komplexer sind als das relativ einfache Vertriebsnetz im oben beschriebenen Wandel – handelt es sich vermutlich um einen langfristigen Trend, der sich im Verlauf einiger Jahre abzeichnen wird.

Fazit

Wir erwarten, dass die Lehren, die aus der Pandemie gezogen werden, die Nachfrage nach Logistikimmobilien in der „Neuen Normalität“ erhöhen werden. Unser Prologis Research Team geht davon aus, dass mindestens 400 Millionen Quadratfuß (rund 37 Millionen Quadratmeter) der gesamten zusätzlichen Nachfrage nach Logistikimmobilien in den USA innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahren entstehen wird, wenn sich Unternehmen auf die größeren E-Commerce-Volumina und auf höhere Lagerbestände einstellen. Wachstum bei den Volumina für Direktlieferungen an Verbraucher und ein rascher Wiederauffüllungsbedarf dürften die Attraktivität von Logistikimmobilien, die sich näher am Endverbraucher befinden, weiter steigern.

Fußnoten

1. Basierend auf Einzelhandelsverkäufen von \$5,5T 2019, von denen 100 bps Einzelhandelsverkäufe von \$55B sind. Intensität der Nutzung als folgt: 1,168 MSF pro Milliarde für Online und 328 KSF pro Milliarde im Geschäft (840 KSF netto pro Milliarde).
2. Basierend auf Koeffizienten aus einer 2-Faktoren-OLS-Regression der realen Einzelhandelsbestände und des realen Einzelhandels Verkäufe auf US-Logistikimmobilien Nachfragewachstum, das sich von 1992 bis 2019 erstreckt.
3. Vierteljährlicher E-Commerce-Bericht des U.S. Census Bureau
4. Rakuten Intelligence
5. Verhältnis der Einzelhandelsbestände zum Umsatz, U.S. Census Bureau, Durchschnitt der 1990er Jahre von 1992 bis 1999, da die Datenauswertung mit dem Jahr 1992 beginnt.
6. Für weitere Details, siehe: <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/customer-resilience-amid-high-economic-volatility>.

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.

Über Prologis Research

Die Research-Abteilung von Prologis untersucht grundlegende- und Investmenttrends und die Bedürfnisse der Kunden von Prologis, um Chancen zu identifizieren und Risiken auf vier Kontinenten zu vermeiden. Das Team trägt zu Investitionsentscheidungen und langfristigen strategischen Initiativen bei und veröffentlicht Whitepaper und andere Research-Berichte. Prologis veröffentlicht Studien über die Marktdynamik, die sich auf das Geschäft der Kunden von Prologis auswirken, einschließlich Fragen der globalen Supply Chains und Entwicklungen in der Logistik- und Immobilienbranche. Das engagierte Research-Team von Prologis arbeitet eng mit allen Unternehmensbereichen zusammen, um die Markteintritts-, Expansions-, Akquisitions- und Entwicklungsstrategien von Prologis zu unterstützen.

Über Prologis

Prologis, Inc. ist weltweiter Marktführer in der Logistikimmobilien-Branche mit dem Fokus auf schwer zugängliche, wachstumsstarke Märkte. Zum 31. März 2020 besaß bzw. verfügte Prologis auf konsolidierter Basis oder durch nicht konsolidierte Joint Ventures, über Anteile an Immobilien und Entwicklungsprojekte mit einer erwarteten Fläche von insgesamt etwa 90 Millionen Quadratmetern in 19 Ländern. Prologis vermietet moderne Distributionsanlagen an etwa 5.500 Kunden unterschiedlicher Branchen – insbesondere aus den Bereichen B2B und Handel / Online-Fulfillment.