

PROLOGIS RESEARCH | Marzec 2021

Przyszłość popytu na nieruchomości logistyczne – krajobraz po pandemii zmieniony już na zawsze



Prologis Park Grande, Mexico City, Mexico

Pandemia na zawsze zmieniła krajobraz rynku nieruchomości logistycznych. Obecnie decyzje w ramach łańcucha dostaw podejmowane są szybciej niż kiedykolwiek wcześniej, w sposób bardziej kompleksowy, uwzględniający szerszą perspektywę oraz w większym stopniu w oparciu o dane. U podstaw tej zmiany leżą trzy główne czynniki: urbanizacja, cyfryzacja i demografia, które zmieniły także nasz styl życia, pracy i konsumpcji.

W raporcie postawiliśmy na oddzielenie zaobserwowanych krótkotrwałych zmian w zachowaniach społeczeństw i firm podczas pandemii od faktycznych, długofalowych czynników, które będą napędzały rozwój łańcuchów dostaw w przyszłości. Dział Badań Prologis przewiduje na przykład wzrost wydatków na podróże, rozrywkę i zakupy w sklepach stacjonarnych w drugiej połowie 2021 r. Wpływ na to będzie miało uwolnienie stłumionego popytu spowodowanego ograniczeniami COVID-19. Wśród trwałych czynników kształtujących popyt na nieruchomości logistyczne można wyróżnić:

1. Szybsze tempo rozwoju strukturalnego rynku nieruchomości logistycznych w długiej perspektywie. Odnotowano rosnący popyt na nieruchomości, których celem ma być obsługa popytu konsumpcyjnego, podczas gdy zainteresowanie nieruchomościami produkcyjnymi i handlowymi zmalało.
2. Transformacja handlu detalicznego dzięki technologii i zmianom demograficznym. Oczekiwania klientów wzrosły już na stałe. Jak przewiduje Dział Badań Prologis, w ciągu najbliższych pięciu lat penetracja e-commerce w skali globalnej wzrośnie o ok. 150 punktów bazowych. Aby zachować konkurencyjność, handel stacjonarny będzie wymagał coraz szybszego uzupełniania braków towarowych.
3. Globalna skala najlepszych praktyk logistycznych. Wraz z globalnym rozwojem, odporność łańcucha dostaw firm poddawana jest próbie. Ekspansja rodzi potrzebę utrzymywania nowoczesnych magazynów i zdecentralizowanych sieci. Biorąc pod uwagę rosnącą klasę konsumencką, światowa ekspansja powinna generować zapotrzebowanie na co najmniej 278–371 mln metrów kwadratowych nowoczesnej powierzchni logistycznej w kolejnym cyklu¹.
4. Lokalizacja nieruchomości logistycznych ważna dla klientów jak nigdy dotąd. Łańcuchy dostaw są głównym źródłem przewagi konkurencyjnej i w dalszym ciągu będą stymulowały wyniki finansowe.
5. Mniejsza elastyczność cenowa popytu. Decyzje dotyczące planowania sieciowego mogą przynieść zyski i korzyści w zakresie kontroli kosztów, które znacznie przewyższają wydatki związane z nieruchomościami, stanowiące zaledwie 5 procent wszystkich kosztów w łańcuchu dostaw².

Choć nastąpiła zmiana korelacji ze zmiennymi ekonomicznymi, część firm nie podda się przemianom. Wielu małych i średnich klientów opiera swoją działalność na lokalnych trendach ekonomicznych i inwestycyjnych. Z kolei dla klientów, którzy reagują na bieżąco na zmieniające się strategie w handlu i łańcuchu dostaw, to właśnie przyszły kształt łańcucha dostaw i jego wpływ na handel detaliczny zadecydują o popycie i ukształtują profile klientów na wiele kolejnych lat.

1. Szybsze tempo rozwoju strukturalnego rynku nieruchomości logistycznych w długiej perspektywie.

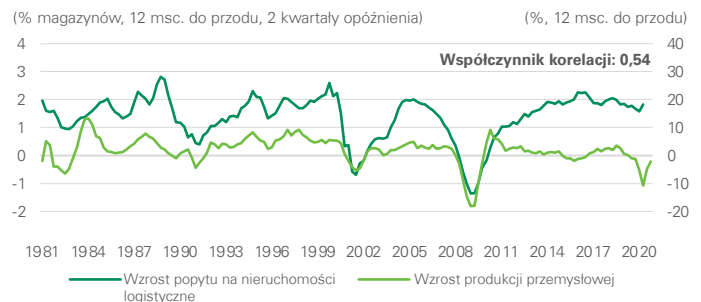
Wzrost gospodarczy wymaga obecnie więcej nieruchomości logistycznych niż było to dawniej. Konsumpcja urosła do rangi głównego czynnika napędzającego popyt na poziomie globalnym. Sprzedaż detaliczna jest w większym stopniu skorelowana ze wzrostem popytu na nieruchomości logistyczne niż czynniki, które odnotowywano w przeszłości – jak produkcja i handel (zob. rys. 1–4). Ponadto zmiany w sposobie konsumpcji dodatkowo nasilają tę zmianę, ponieważ e-commerce wymaga więcej powierzchni magazynowej.

2. Transformacja handlu detalicznego dzięki technologii i zmianom demograficznym.

Trendy demograficzne, szybkie tempo przemian technologicznych i pandemia COVID-19 całkowicie zmieniły nasz styl życia i nasz stosunek do tego, co jest możliwe. Trendy te przyspieszyły jednocześnie ewolucję w handlu detalicznym i zwiększyły popyt na nieruchomości logistyczne. Milleniści, czyli pokolenie nieznające świata bez dostępu do internetu, stanowią obecnie 23 procent ludności świata³. Zarabiają więcej i są podstawową grupą docelową sprzedawców detalicznych. Jednocześnie coraz więcej jest gospodarstw utrzymywanych z dwóch pensji⁴. Internet jako platforma dla działalności handlowej cały czas się rozwija - w ubiegłym dziesięcioleciu około 2 mld ludzi zyskało dostęp do sieci⁵. Oczekiwania klientów wzrosły już na stałe. Dzisiejsi konsumenci preferują wygodę, możliwość wyboru oraz niezawodność i szybkość zakupów. Dążenie do jak największej wygody i nowe możliwości cyfrowego świata w naturalny sposób przyspieszyły rozpowszechnienie handlu elektronicznego. Jego udział w sprzedaży detalicznej w skali światowej wzrósł z ok. 4 procent w 2011 r. do niemal 20 procent w 2020 r.⁶

Pandemia COVID-19 i zamówienia składane w dobie gospodarki Zostań W Domu przyspieszyły rozpowszechnienie e-commerce, wymagając inwestycji w łańcuchy dostaw z myślą o przyszłym rozwoju. Wzrost penetracji e-commerce w skali globalnej spowodowany pandemią przekroczył najśmielsze oczekiwania i wyniósł 390 punktów bazowych w 2020 r. Taki wynik spodziewano się osiągnąć dopiero w przeciągu najbliższych pięciu lat (zob. rys. 7). Istotną rolę odegrało tu przełamanie barier w handlu internetowym - zarówno sprzedawcy detaliczni, jak i grupy użytkowników wolniej adaptujących technologiczne zmiany

Rysunek 1
POPYT NA NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNE VS PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA



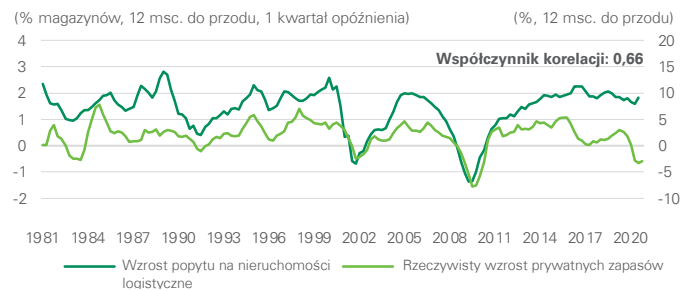
Uwaga: Popyt na nieruchomości logistyczne to absorpcja netto wyrażona jako procent magazynów na głównych rynkach w USA; produkcja przemysłowa: indeks produkcji (2012=100). Źródła: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Dział Badań Prologis, U.S. Census Bureau (spis ludności USA)

Rysunek 2
POPYT NA NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNE VS IMPORT



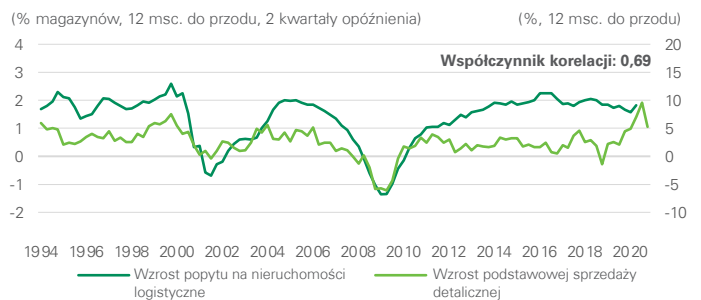
Uwaga: Popyt na nieruchomości logistyczne to absorpcja netto wyrażona jako procent magazynów na głównych rynkach w USA; import podano w USD z uwzględnieniem inflacji (metoda chained 2012 dollars). Źródła: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Dział Badań Prologis, U.S. Census Bureau (spis ludności USA)

Rysunek 3
NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNE VS ZAPASY



Uwaga: Popyt na nieruchomości logistyczne to absorpcja netto wyrażona jako procent magazynów; zapasy podano w USD z uwzględnieniem inflacji (metoda chained 2012 dollars). Źródła: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Dział Badań Prologis, U.S. Census Bureau (spis ludności USA)

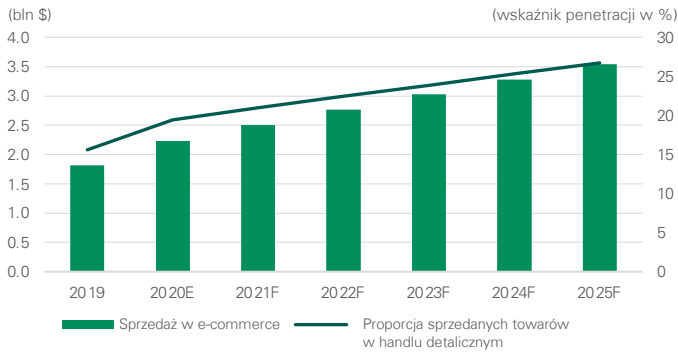
Rysunek 4
POPYT NA NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNE VS SPRZEDAŻ DETALICZNA



Uwaga: Popyt na nieruchomości logistyczne to absorpcja netto wyrażona jako procent magazynów na głównych rynkach USA; podstawowa sprzedaż detaliczna nie obejmuje sektorów: motoryzacyjnego, paliwowego i usług gastronomicznych. Źródła: CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, CBRE-EA, Dział Badań Prologis, U.S. Census Bureau (spis ludności USA)

Rysunek 5

GLOBALNA SPRZEDAŻ I POZIOM PENETRACJI E-COMMERCE



Uwaga: małe: <500 pracowników, średnie: 500–9999 pracowników, duże: 10 000+ pracowników. Źródło: Euromonitor, prognozy Działu Badań Prologis.

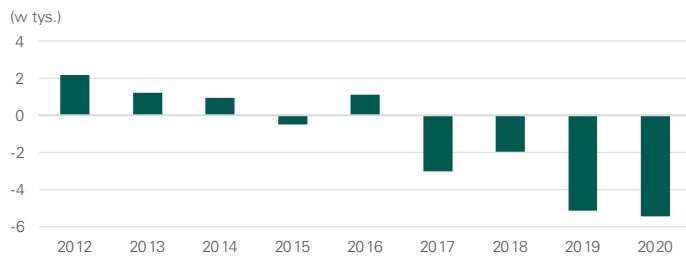
– m.in. seniorzy - zostali niejako zmuszeni zaistniałą sytuacją do zmiany zachowań. Być może e-commerce chwilowo zwolni, gdy zostaną poluzowane ograniczenia wprowadzone w związku z pandemią, szczepienia rozpowszechnią się na odpowiednio szeroką skalę, a konsumenci będą mogli na nowo cieszyć się z zakupów stacjonarnych, podróży i rozrywki. Jednakże ta zmiana strukturalna w handlu detalicznym obserwowana była jeszcze przed wybuchem pandemii.

Analicyści Działu Badań Prologis oczekują, że udział e-commerce będzie nadal rósł. Przemawiają za tym następujące czynniki:

- Konsumenci, jeśli już przełamają swoje przyzwyczajenia, szybko stają się wierni swoim nowym nawykom.

Rysunek 6

ZMIANA NETTO W LICZBIE SKLEPÓW DETALICZNYCH, USA



Źródło: Coresight Research

- Inwestycje w innowacje i łańcuch dostaw dokonane w trakcie pandemii powinny przyczynić się do wzrostu konkurencyjności sklepów online. Jest to szczególnie widoczne w przypadku segmentów rynku, w których penetracja e-commerce przed pandemią była niska, np. w branży spożywczej i remontowej.

- Stacjonarni sprzedawcy detaliczni wkrótce będą mierzyć się z wyzwaniami, które w efekcie pozwolą im zachować większą konkurencyjność w przyszłości. W latach 2017–2020 zamknięto ponad 15 000 amerykańskich sklepów detalicznych w ujęciu netto (zob. rys. 8)⁷.

Niemniej jednak, aby zachować konkurencyjność, sprzedawcy stacjonarni będą musieli zaoferować taki sam poziom wygody i niezawodności, jak sklepy internetowe. Możliwość zakupu przez internet i odbioru w sklepie mogłaby poprawić ruch i sprzedaż po pandemii, ale zwiększyłaby też presję na utrzymywanie odpowiednich poziomów zatowarowania w sklepie i idącą za tym konieczność szybkiego uzupełniania zapasów w niewielkiej odległości od sklepu.

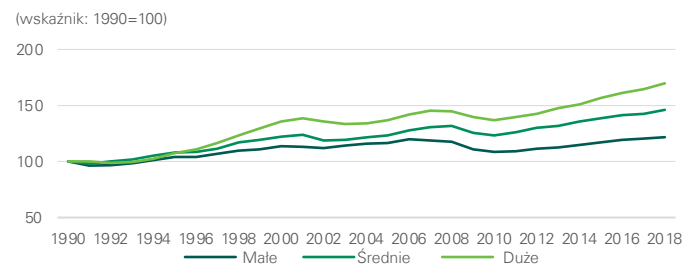
Realizacja zamówień internetowych wymaga ponad trzykrotnie więcej powierzchni niż sprzedaż stacjonarna⁸, ponieważ:

- Wszystkie zapasy są przechowywane w magazynie.
- Cyfrowa ekspozycja umożliwia większą różnorodność produktów.
- Większa zmienność wzorców sprzedaży wymaga większych poziomów zapasów
- Wysyłka pojedynczych paczek wymaga więcej powierzchni niż dostawy całych palet.
- Wiele operacji e-fulfillment obejmuje praktyki o wartości dodanej, takie jak transport łączony i logistyka zwrotów.

Taka intensywność użytkowania generuje znaczny wzrost popytu, ponieważ większa część towarów detalicznych jest sprzedawana on-line. Już sama prognozowana zmiana udziału (utrzymanie sprzedaży na stałym poziomie) powinna zwiększyć zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną o ok. 11,5 mln metrów kwadratowych rocznie do 2025 r. biorąc pod uwagę wyłącznie USA i Europę⁹.

Rysunek 7

WZROST ZATRUDNIENIA WG WIELKOŚCI FIRMY

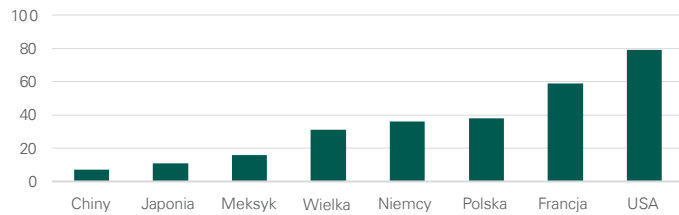


Uwaga: małe: <500 pracowników, średnie: 500–9999 pracowników, duże: 10 000+ pracowników. Źródło: U.S. Census (spis ludności USA), Dział Badań Prologis.

Rysunek 8

WSPÓŁCZYNNIK WYKORZYSTANIA WSPÓŁCZESNYCH MAGAZYNÓW

(w stopach kwadratowych na gospodarstwo domowe konsumenta)



Uwaga: współczesne magazyny przedstawione jako udział w liczbie gospodarstw domowych konsumentów (zarabiających co najmniej 20 000 USD rocznie (z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej i inflacji)). Dane dotyczące miasta Meksyk jako dane zastępcze dotyczące krajowej dystrybucji w Meksyku. Źródło: CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, Gerald Eve, Oxford Economics, Armstrong & Associates, Inc., Dział Badań Prologis; dane z grudnia 2020 r.

3. Globalna skala najlepszych praktyk logistycznych.

Wykorzystanie danych i technologii w handlu detalicznym i zarządzaniu łańcuchem dostaw pozwala zdobyć przewagę konkurencyjną, dzięki której firmy mogą skuteczniej zwiększać skalę działania i globalny zasięg swoich operacji. Na całym świecie rośnie w siłę klasa konsumencka, co oznacza większe możliwości rozwoju tych firm, które są w stanie efektywnie prowadzić działalność w nowych lokalizacjach. Wykraczając poza granice państw, firmy niosą ze sobą nie tylko nowe wymagania dotyczące nieruchomości logistycznych, ale także najlepsze praktyki w zakresie łańcucha dostaw, co przyspiesza zapotrzebowanie na nowoczesne obiekty logistyczne. Duże firmy, które dysponują znacznymi zasobami finansowymi i technicznymi, odnotowują szybszy rozwój niż średnie i małe firmy, które często nie mają takich samych możliwości wprowadzania najlepszych praktyk i korzystania ze wzrostu na innych rynkach (zob. rys. 9). Wskaźnik wykorzystania nowoczesnych nieruchomości

Rysunek 9

WSKAŹNIK POZIOMU ZAPASÓW DO WIELKOŚCI SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

(stosunek)



Źródło: U.S. Census (spis ludności USA), Dział Badań Prologis.

logistycznych wynosi obecnie średnio 35 stóp kwadratowych [ok. 3,3 metra kwadratowego] na jedno gospodarstwo domowe. Wzrost wskaźnika do poziomu ok. 3,7–4,6 metrów kwadratowych do 2030 r. oznaczałby zapotrzebowanie na dodatkowe 278–371 mln metrów kwadratowych powierzchni na największych światowych rynkach logistycznych¹⁰.

Zakłócenia w łańcuchach dostaw uwypukliły potrzebę większej odporności. Od dziesięcioleci łańcuchy dostaw dążą do globalizacji, wykorzystania różnic cenowych i usprawnień zgodnych z modelem „na ostatnią chwilę”, aby w jak

największym zakresie ograniczać koszty magazynowania (zob. rys. 10). Jednocześnie na liście najczęściej występujących zakłóceń tuż obok klęsk żywiołowych, utrudnień w transporcie i strajków pracowniczych, znalazły się ważne renegotjacje warunków handlowych i pandemia COVID-19. W rezultacie pojawiły się nowe zagrożenia dla łańcucha dostaw:

- Minimalny stan dostępnych zapasów, który w przypadku szybkiej zmiany popytu wiąże się z brakami w zatowarowaniu.
- Jeden dostawca i słaba widoczność łańcucha dostaw, które łącznie ograniczają możliwości pozyskiwania towarów w przypadku wystąpienia zakłóceń.
- Długi czas realizacji zamówienia i wąskie gardła w handlu, które utrudniają dostarczenie towarów do konsumenta końcowego tak szybko, jak to potrzebne.

Większe poziomy zapasów wzmacniają odporność i zwiększają popyt na nieruchomości logistyczne. Zmiana podejścia z „na ostatnią chwilę” (ang. just-in-time) na „na wszelki wypadek” (ang. just-in-case) może przyczynić się do zwiększenia poziomów zapasów o co najmniej 5–10 procent. Dział Badań Prologis szacuje, że w USA przełoży się to na 5,2–10,6 mln metrów kwadratowych nowego popytu na nieruchomości logistyczne rocznie, w okresie najbliższych 5 lat¹¹.

Utrzymanie bazy produkcyjnej w pobliżu rynków docelowych skraca czas realizacji zamówień i chroni firmy przed utratą zysków i klientów oraz przed wyższymi kosztami. Jednak w przypadku USA i znacznej części Europy koszty związane ze zmianą lokalizacji (ang. reshoring) na dużą skalę są kompletnie nieopłacalne. Alternatywą stosowaną przez międzynarodowe firmy jest tzw. nearshoring, czyli tworzenie zakładów produkcyjnych na rynkach sąsiadujących z rynkiem konsumentów końcowych, np. w Meksyku czy w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednakże przeważająca część produkcji towarów konsumpcyjnych i operacji na wyższym szczeblu łańcucha dostaw prawdopodobnie pozostanie w Azji, gdzie mieszka połowa klasy średniej w skali całego globu. Obszar ten oferuje atrakcyjne możliwości zatrudnienia i infrastrukturę przemysłową, szczególnie w Chinach. Taka strategia oznacza podwójną korzyść związaną ze wzrostem chińskiej klasy konsumenckiej i transformacją tamtejszego łańcucha dostaw – pierwotnie budowanego z myślą o eksporcie, a dziś ukierunkowanego na obsługę krajowej konsumpcji.

4/5. Mniejsza elastyczność cenowa czynszów w czasie, gdy odpowiednia lokalizacja jest ważniejsza niż kiedykolwiek wcześniej.

Klienci chętniej zapłacą wyższe stawki za czynsz. Częściowo wynika to z tego, że czynsz to zaledwie 5 procent kosztów w łańcuchu dostaw. Co ważniejsze, łańcuch dostaw jest coraz częściej postrzegany całościowo i wykorzystywany jako narzędzie do zdobywania przewagi konkurencyjnej. Dla większości użytkowników nieruchomości logistycznych, korzyści w postaci dodatkowych zysków wynikające z możliwości

zaspokojenia zapotrzebowania konsumentów związanego z dostępnością produktów, szerokim wyborem i szybkimi dostawami znacznie przewyższają dodatkowe koszty związane z utrzymaniem nieruchomości. Co więcej, wybór lokalizacji znajdujących się bliżej konsumenta pozwala ograniczyć koszty transportu, które stanowią około 50 procent kosztów w łańcuchu dostaw. Najświeższe badanie, przeprowadzone niedawno przez MIT przy współpracy z Prologis, dotyczące emisji dwutlenku węgla wskazało, że miejskie centrum realizacji zamówień może ograniczyć emisję z transportu (a tym samym koszty) o połowę, w porównaniu do centrów dystrybucyjnych zlokalizowanych poza miastem. Technologia wypłynęła na mniejszą wrażliwość cenową, ponieważ pozwoliła klientom logistycznym zwiększyć produktywność, szczególnie w miejskich lokalizacjach o niższym wskaźniku pustostanów, gdzie należy się spodziewać wyższych czynszów i wyższych kosztów zatrudnienia, w porównaniu z lokalizacjami poza miastem.

Urbanizacja i rosnące oczekiwania klientów nadal będą zwiększać korzyści wynikające z lokalizacji miejskich.

W ciągu ostatnich 30 lat liczba ludności żyjącej w miastach na całym świecie podwoiła się. Według prognoz w ciągu kolejnych 30 lat wskaźnik ten ponownie się podwoi, co oznacza ogromne konsekwencje dla konsumpcji, transportu i wykorzystania gruntów. Niezależnie od tego, czy chodzi o zakupy w sklepie czy dostawę do domu, klienci przyzwyczaili się już do tego, by oczekiwać coraz więcej wygody, szybkości i bezpieczeństwa. Większe zagęszczenie ośrodków konsumpcji to potencjalnie wyższy dochód, ale także kolejne, znaczne wyzwania dla globalnych łańcuchów dostaw, spowodowane między innymi rosnącymi oczekiwaniami konsumentów i większym zagęszczeniem transportu. Nieruchomości logistyczne zlokalizowane blisko konsumentów końcowych oferują możliwość szybkiego dotarcia bezpośrednio do domów i sklepów stacjonarnych, mogąc tym samym zapewnić oszczędności związane z kosztami transportu. To główny czynnik, który będzie decydował o konkurencyjności- zarówno dziś jak i w przyszłości.

Podsumowanie

Megatrendy demograficzne, ekonomiczne i technologiczne pozostaną czynnikami kształtującymi przyszłość handlu detalicznego i planowania łańcucha dostaw. To w najbliższej dekadzie i kolejnych latach wpłynie na przyspieszenie długoterminowego wzrostu strukturalnego popytu na nieruchomości logistyczne. Dział Badań Prologis będzie kontynuował badania nad ewolucją łańcucha dostaw. W kolejnym raporcie analizie zostaną poddane reakcje na przyszłe zmiany strukturalne, które mogą wystąpić po stronie podaży.

Przypisy końcowe

1. Oxford Economics, Dział Badań Prologis.
2. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, publiczne informacje dotyczące firm, Dział Badań Prologis.
3. ONZ.
4. Instytut Statystyczny UNESCO (uis.unesco.org); dane z września 2020 r.
5. Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny, raport i baza danych World Telecommunication/ICT Development Report, szacunki Banku Światowego.
6. Euromonitor, Dział Badań Prologis.
7. Dane Coresight Research z marca 2021 r., netto = liczba otwartych sklepów – liczba zamkniętych sklepów.
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. Prognozy Oxford Economics dotyczące gospodarstw domowych z marca 2021 r.; główne rynki to USA, Europa, Chiny, Japonia, Meksyk i Brazylia.
11. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
12. Światowe Forum Ekonomiczne.
13. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, publiczne informacje dotyczące przedsiębiorstw, Dział Badań Prologis.
14. Deloitte, AT Kearney, IMS Worldwide, publiczne informacje dotyczące przedsiębiorstw, Dział Badań Prologis.
15. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/logistics-real-estate-and-e-commerce-lower-carbon-footprint-retail>
16. Wydział ONZ ds. Ludności, Perspektywy urbanizacji na świecie: przegląd z 2018 r.

Zastrzeżenia prawne

Niniejszy materiał nie powinien być interpretowany jako oferta sprzedaży lub zachęta do złożenia oferty zakupu jakiegokolwiek zabezpieczenia. W oparciu o niniejszy materiał nie zabiegamy o żadne działania. Jest on przeznaczony dla ogólnych celów informacyjnych na rzecz klientów Prologis.

Niniejszy raport bazuje częściowo na informacjach publicznych, które uważamy za wiarygodne, ale nie uważamy, że są one dokładne lub kompletne, i nie powinny być traktowane jako takie. Nie składamy żadnych oświadczeń dotyczących dokładności lub kompletności informacji w niniejszym dokumencie. Opinie wyrażone są naszymi opiniami aktualnymi wyłącznie na moment pojawienia się w niniejszym raporcie. Firma Prologis zrzeka się wszelkiej odpowiedzialności związanej z niniejszym raportem, w tym między innymi, bez ograniczeń, w zakresie wszelkich wyraźnych lub domniemanych oświadczeń lub gwarancji dotyczących zawartych w niniejszym raporcie stwierdzeń, błędów lub zaniechań.

Wszelkie szacunki, przewidywania lub prognozy przedstawione w niniejszym raporcie mają być oświadczeniami wybiegającymi w przyszłość. Chociaż uważamy, że oczekiwania zawarte w takich stwierdzeniach odnośnie do przyszłości są uzasadnione nie możemy zagwarantować, że wszelkie takie stwierdzenia okażą się prawidłowe. Takie oszacowania podlegają faktycznemu, znanemu i nieznanemu ryzyku, niepewności i innym czynnikom, które mogłyby spowodować, że rzeczywiste wyniki będą się znacznie różnić od przewidywanych.

Takie wypowiedzi prognozujące są aktualne tylko na dzień sporządzenia niniejszego raportu. Wyraźnie odrzucamy wszelkie zobowiązania do aktualizacji lub przeglądu wszelkich oświadczeń dotyczących przyszłości, które są zawarte w niniejszym dokumencie, aby odzwierciedlić wszelkie zmiany w naszych oczekiwaniach lub jakiegokolwiek zmiany okoliczności, na których opiera się takie oświadczenie.

Zabrania się (i) kopiowania, kserowania lub powielania w jakiegokolwiek formie w jakikolwiek sposób lub (ii) redystrybuowania jakiegokolwiek części niniejszego raportu bez uprzedniej pisemnej zgody Prologis.

O Dziale Badań Prologis

Dział Badań Prologis bada podstawowe trendy inwestycyjne i potrzeby klientów firmy Prologis, aby pomóc w określeniu możliwości i uniknięciu ryzyka w krajach na czterech kontynentach. Zespół wnosi wkład w podejmowanie decyzji inwestycyjnych i długofalowych inicjatyw strategicznych, a także publikuje białe księgi i inne raporty badawcze. Prologis publikuje badania dotyczące dynamiki rynku wpływające na działalność klientów Prologis, w tym na temat globalnych problemów z łańcuchem dostaw i zmian w branży logistycznej i nieruchomości. Specjalny zespół badawczo-rozwojowy Prologis współpracuje ze wszystkimi działami firmy, aby pomóc firmie Prologis przy wejściu na rynek, ekspansji, przejęciach i sporządzaniu strategii rozwoju.

O Prologis

Prologis, Inc. jest globalnym liderem na rynku nieruchomości logistycznych skoncentrowanym na dynamicznie rozwijających się rynkach z wysokimi barierami wejścia. Prologis jest właścicielem lub inwestorem (w ujęciu skonsolidowanym lub poprzez nieskonsolidowane spółki joint venture) nieruchomości i projektów deweloperskich o oczekiwanej łącznej powierzchni 91 milionów metrów kwadratowych w 19 krajach (stan na dzień 31 grudnia 2020 r.).

Prologis wynajmuje nowoczesne obiekty dystrybucyjne ponad 5 500 różnym klientom obejmującym dwie główne kategorie: B2B oraz handel detaliczny/usługi e-fulfillment.