

RAPPORTO SPECIALE | Dicembre 2020

Automazione e Immobiliare Logistico #2: Come l'automazione aiuta la supply chain a superare le sfide impellenti



Robot per la movimentazione merci, raffigurati con rendering 3D.

Nell'ultimo decennio la crescita dell'e-commerce ha dimostrato quanto il settore dell'immobiliare logistico sia fondamentale per i nostri clienti al fine di generare reddito. Sempre più spesso, al fine di trarre un vantaggio competitivo e attingere alle potenzialità dell'odierna supply chain in costante evoluzione, gli utenti della logistica devono trovare posizioni strategiche ed edifici *moderni*, dotati delle *giuste* caratteristiche. L'automazione ha la capacità di liberare questo potenziale in maniera determinante.

Il settore dell'immobiliare logistico ha dovuto far fronte a delle carenze su due importanti fronti: da un lato l'accesso a manodopera qualificata e dall'altro spazi logistici ben posizionati. A ciò si aggiunge la grave crisi di capacità logistica nel segmento Last Mile: spedizionieri e società di consegna non riescono a gestire l'incremento nel numero di pacchi e respingono le richieste. Sempre più spesso i clienti riconoscono che l'automazione può aiutare ad affrontare questi problemi e chi non agisce subito rischia di restare indietro. Esaminando il legame tra immobiliare e automazione nell'operatività dei clienti, abbiamo individuato quattro punti chiave:

- **L'accelerazione dei trend strutturali della supply chain, come l'e-commerce, potrebbe comportare una significativa carenza di edifici per la logistica.**

Negli Stati Uniti nei prossimi cinque anni la nuova offerta potrebbe risultare inferiore alla domanda per più di 13 milioni di metri quadrati ogni anno.¹

- **L'automazione può aumentare i ricavi generati per metro quadro di spazio logistico.**

Una maggiore produttività può contribuire a compensare la mancanza di spazi disponibili, in particolare nelle location d'innesto, dove il tasso di sfritto è spesso <1%.²

- **Nei prossimi cinque anni gli spazi idonei per l'e-commerce dovranno raddoppiare.³**

La capacità dell'automazione di migliorare la produttività è cruciale per soddisfare le richieste dell'e-commerce e le elevate aspettative dei consumatori.

- **L'automazione offre vantaggi economici per l'immobiliare logistico.**

I clienti che implementano l'automazione firmano contratti di locazione più lunghi e sono più propensi a rinnovarli, tagliando fermi e relativi costi.

Prologis Research individua cinque forze distinte che guidano la domanda di spazi logistici a breve e medio termine (vedi fig. 1):

1. **E-commerce.** Tra il 2019 e il 2024 si prevede che negli Stati Uniti le vendite online passino dal rappresentante circa il 15% dei beni venduti al dettaglio a oltre il 25%⁴, con una domanda annua supplementare di più di 9 milioni di metri quadri, oltre alla crescita economica.⁵
2. **Sviluppo inventario.** Il passaggio dalla supply chain "just in time" a una "just in case" potrebbe far aumentare le scorte del 5-10% o più. Negli Stati Uniti questo si traduce in 5-10 milioni di metri quadri di domanda logistica supplementare all'anno per i prossimi cinque anni.⁶
3. **Crescita economica.** Negli Stati Uniti la crescita ciclica dell'1,5-2% si combina a una domanda annua di 15-16 milioni di metri quadri.⁷
4. **Modernizzazione della supply chain.** Nei mercati di distribuzione maturi, come l'Europa e il Giappone, la modernizzazione della supply chain è un driver importante della domanda. In Europa, ad esempio, il moderno stock logistico per nucleo familiare è circa 3 volte inferiore rispetto agli Stati Uniti.⁸ Il processo di potenziamento delle reti di distribuzione europee in corso ha prodotto nell'ultimo decennio un assorbimento 6 volte superiore rispetto alla crescita economica.⁹

Figura 1

DRIVER DELLA DOMANDA DELL'IMMOBILIARE LOGISTICO, USA

	Impatto annuale stimato, 2019-2024
Ciclico	+14 à 16,2 milioni di m ²
E-commerce	+8,5 à 8 milioni di m ²
Sviluppo inventario	+5,2 à 10,5 milioni di m ²
Automazione	-3,3 à -5,5 milioni di m ²
Totale netto	+24,4 à 32,7 milioni di m²

5. **Domanda legata alla pandemia.** Il maggiore fabbisogno di attrezzature mediche e strutture per la distribuzione dei vaccini, abbinato all'attuale obbligo di distanziamento sociale, dovrebbe andare ad aggiungersi alla richiesta di spazi a breve termine.

Carenza di manodopera e capacità limitata stanno facendo salire la richiesta di operazioni logistiche ad alta produttività. Trovare lavoratori qualificati e disponibili è la prima preoccupazione di molti utenti logistici di e-fulfillment. Parallelamente è probabile che la disponibilità di spazi logistici diventi sempre più scarsa, dato che i clienti cercano di potenziare con urgenza le capacità della loro supply chain. La causa: i tassi di sfritto si mantengono storicamente bassi e i nuovi progetti edili speculativi sono diminuiti sia nel secondo che nel terzo trimestre del 2020¹⁰. Nelle zone vicine al consumatore finale, dove le barriere all'approvvigionamento sono più alte e si concentrano le esigenze di e-fulfillment ad alta intensità di manodopera e spazi, questa particolare sfida risulterà amplificata. Un'analisi di mercato più ampia evidenzia una potenziale carenza di 4-13 milioni di metri quadri all'anno fino al 2024 rispetto ai livelli normalizzati dell'offerta (senza considerare gli aumenti della produttività o la domanda legata alla pandemia).

I segmenti di automazione a maggior crescita si concentrano su produttività del lavoro e producono un minimo efficientamento degli spazi. La maggior parte dei fruitori mira fondamentalmente non tanto ad aumentare la densità di stoccaggio, quanto a ridurre i tempi di consegna degli ordini e potenziare la precisione per offrire un servizio migliore e ridurre i costi della logistica di ritorno. Oltre a incontrare minori ostacoli all'implementazione, le tecnologie mobili e semi-mobili sono ben attrezzate per gestire questi indicatori chiave di prestazione (KPI), favorendo una più rapida adozione. Come descritto in dettaglio nella prima parte di questa serie, le tecnologie di automazione possono essere suddivise in due categorie: automazione fissa e mobile/semi-mobile. I sistemi di automazione fissi (ad es. AS/RS) possono efficientare gli spazi in maniera significativa, ma le barriere all'implementazione sono elevate. A seconda del tipo di automazione fissa l'efficientamento degli spazi può oscillare da 0 a 50% o più, dato che un maggior numero di metri quadri è utilizzato per lo stoccaggio e/o il trasporto e i corridoi vengono ridotti o eliminati completamente. L'automazione mobile e semi-mobile comporta un risparmio di spazio modesto, da 0 a 10%, grazie soprattutto alla larghezza ridotta dei corridoi.

L'automazione aumenta il potenziale di generazione di utili per gli spazi logistici. Prologis Research ha sviluppato un modello di analisi di sensibilità per valutare l'impatto dell'automazione sulla domanda. Sebbene l'efficiamento degli spazi non costituisca un obiettivo primario, l'impatto dell'automazione sulla produttività potrebbe causare un rallentamento degli effetti sul settore immobiliare in caso di una rapida accelerazione dell'adozione. In questo scenario, gli utenti resterebbero in sede invece di espandersi verso strutture più grandi o trasferirsi in una posizione migliore (e solitamente più piccola), in prossimità dei consumatori finali. Abbiamo simulato due scenari: (1) un caso base che implementa una leggera accelerazione dei trend di adozione e (2) un caso più spinto con un ritmo doppio di crescita dell'automazione. I risultati indicano che l'automazione potrebbe comportare un calo annuo della domanda di 3-5 milioni di metri quadri rispetto a quello che si avrebbe se le operazioni si mantenessero sui livelli di produttività del 2019. Una volta incorporati questi aumenti di produttività, la domanda netta derivante dai trend ciclici e strutturali ammonterebbe pur sempre a 24-32 milioni di metri quadri all'anno dal 2019 al 2024, applicando una previsione prudente del PIL pari a 1,5-2%, superiore quindi in entrambi gli scenari all'offerta media annua a lungo termine di 23 milioni.

Il nostro modello prende in considerazione diversi fattori:

1. Adozione più rapida dell'automazione e crescita della produttività nelle operazioni di e-fulfillment a causa dell'intensità di lavoro e dell'incremento dell'e-commerce. L'intensità degli spazi destinati all'e-commerce passa da 3,3x del retail fisico nel 2019 a 2,9x nello scenario più spinto.
2. Adozione più rapida di tecnologie mobili e semi-mobili, sulla base degli ultimi trend e delle minori barriere all'implementazione, soprattutto in confronto a sistemi di automazione fissa come quelli AS/RS.
3. Un focus sui moderni spazi logistici che possono ospitare una più ampia gamma di tecnologie. Secondo le stime di Prologis Research, negli Stati Uniti lo stock logistico moderno ammonta a circa 464 milioni di piedi quadrati.

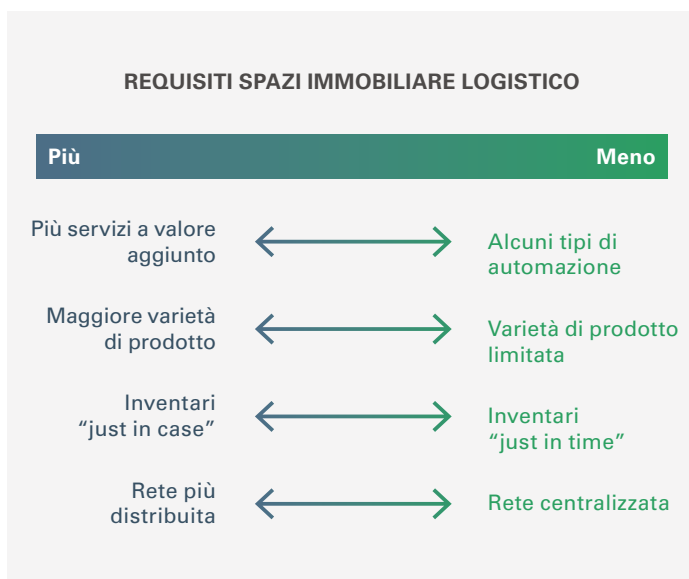
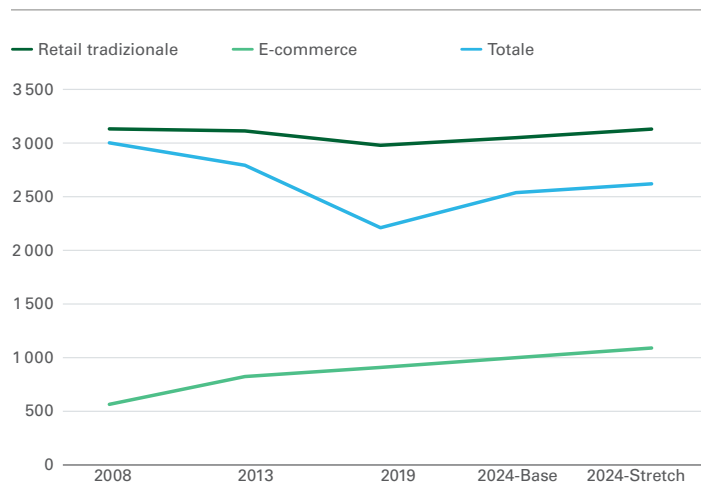


Figura 2
PRODUTTIVITÀ IMMOBILIARE LOGISTICO PER TIPO DI VENDITA
Ricavi in \$M / spazi logistici occupati in m²



Fonte: Public company filings, Prologis Research

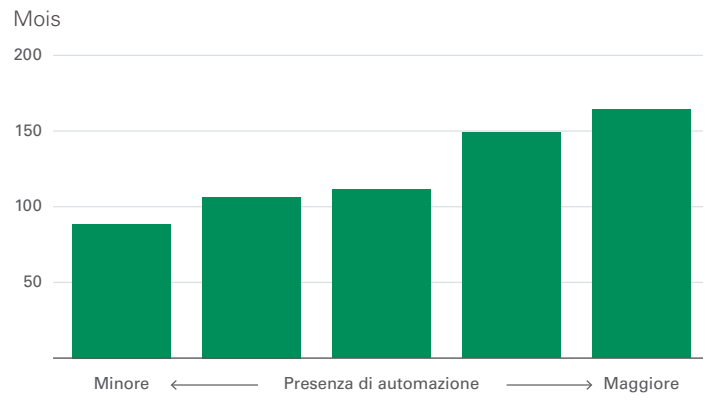
È probabile che la domanda dell'immobiliare logistico si mantenga superiore all'offerta anche considerando un'implementazione efficace e rapida dell'automazione. Data la complessità di tracciare i tassi di adozione negli impianti che impiegano varie soluzioni e tecnologie di automazione, ci siamo invece concentrati sul probabile guadagno in termini di produttività. Nel caso di base, gli incrementi della produttività derivano dall'incremento dell'e-commerce e dall'adozione di tecnologie mobili e semi-mobili, nonché da tecnologie di automazione fisse modulari, che comportano un modesto efficientamento degli spazi. Nello scenario di adozione accelerata, abbiamo ipotizzato una maggiore adozione di soluzioni di automazione fissa che si rivelano risolutive con riferimento alla densità di stoccaggio. In sintesi, il fatturato generato per metro quadrato di spazio logistico crescerebbe del 10-20% per le operazioni di e-commerce e del 3-5% per le operazioni di retail fisico (v. fig. 2), concentrando la creazione di valore nelle supply chain. Nello scenario di adozione più spinto la nuova domanda sarebbe superiore ai livelli normali dell'offerta di circa 15 milioni di metri quadri. Nello scenario di base la domanda risulterebbe comunque superiore all'offerta di più di 26 milioni, considerando il punto medio delle nostre stime relative alla crescita ciclica di e-commerce e scorte. Questa analisi non considera i driver della domanda legati alla pandemia.

Implementare l'automazione costituisce una sfida. Oltre alle barriere operative all'implementazione, l'aumento di interesse nei confronti delle tecnologie di automazione ha causato lunghe liste d'attesa e tempi di consegna significativi, soprattutto per le apparecchiature più avanzate. Il nostro modello presuppone che in cinque anni il 100% delle operazioni in strutture moderne venga ridisegnato ai fini dell'automazione e si provveda a un pieno efficientamento degli spazi. In pratica, le operazioni che stanno funzionando bene potrebbero non essere riesaminate fino a quando le condizioni o un evento specifico non impongano di passare all'azione e altri regolatori della produttività resistono al di là delle funzioni comunemente automatizzate, come le fasi di carico/scarico dei veicoli.

Lo spazio guadagnato grazie all'automazione viene spesso riconfigurato per ospitare altre attività a valore aggiunto e maggiori SKU, oppure lasciato libero per ridurre la congestione e migliorare la sicurezza. Infine, sarà necessaria manodopera qualificata, al momento carente, al fine di garantire l'operatività degli impianti di automazione.

L'automazione aumenta la performance di investimento degli asset logistici. L'automazione sta incrementando gli investimenti nelle strutture, il che a sua volta spinge i clienti a firmare contratti di locazione più lunghi. I principali utilizzatori di energia - quindi in gran parte i fruitori dell'automazione - firmano contratti di locazione mediamente oltre il 50% più lunghi rispetto al cliente logistico medio (v. fig. 3).¹¹ Investimenti così significativi, soprattutto per l'automazione fissa, si tradurranno probabilmente in tassi di ritenzione più elevati. Diversi clienti riferiscono di considerare investimenti nell'automazione volti ad aumentare la produttività del sito, il che gli eviterebbe di doversi trasferire per far fronte alla crescita. Normalmente, le pese in conto capitale per l'ingresso in edificio si aggirano sui 277 dollari/metro, mentre nel caos di un'elevata automazione superano in genere i 1111 dollari/metro.

Figura 3
DURATA DI LOCAZIONE IN BASE A PREVALENZA DELL'AUTOMAZIONE



Nota: presenza di automazione stimata per l'intero portafoglio per il consumo di energia 2019 con un campione di unità verificato dal team di gestione proprietà.

Fonte: Prologis

Riepilogo:

Gli investimenti nelle tecnologie di automazione aumentano il valore delle moderne strutture logistiche, necessarie per adeguare la futura supply chain. Nei prossimi cinque anni l'aumento della domanda dell'immobiliare logistico costituirà una sfida per i clienti che desiderano potenziare la propria capacità, soprattutto nelle zone in prossimità dei consumatori finali. La pandemia ha accelerato i trend strutturali già in atto e ridotto la nuova offerta, aumentando la probabilità di una significativa carenza di spazi. L'automazione può colmare questa lacuna migliorando la produttività, potenziando la capacità e dando accesso a nuove sedi per gli utenti logistici.

Endnotes

1. Prologis Research
2. CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Colliers, Gerald Eve
3. Prologis Research, Euromonitor, public company filings
4. Euromonitor
5. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
6. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>
7. U.S. Bureau of Economic Analysis, Prologis Research
8. Oxford Economics, Prologis Research
9. CBRE, Fraunhofer, Gerald Eve, Prologis Research
10. Prologis Research
11. Dati Prologis

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 giugno 2020, Prologis deteneva investimenti consolidati o in joint venture e progetti di sviluppo per un volume stimato di circa 89 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 .