

Settore immobiliare logistico: le forze che influenzano l'offerta



Prologis Park Nieuwegein, Nieuwegein, the Netherlands

Nel nostro ultimo studio abbiamo approfondito le tendenze strutturali che determinano la domanda di spazi logistici di qualità. Poiché nel prossimo futuro la domanda resterà sostenuta, la nostra attenzione è ora rivolta alle implicazioni legate alla nuova offerta di immobili.

Le trasformazioni dello sviluppo del settore dell'immobiliare per la logistica hanno seguito un percorso avvincente. Una chiara comprensione delle forze che incidono sui trend dell'offerta consente ai clienti di far fronte alla scarsità dell'offerta e di prepararsi agli spostamenti della domanda.

Prevediamo che nel prossimo decennio e nella maggior parte delle aree geografiche gli immobili finiti non riusciranno a soddisfare la domanda. Tra i cambiamenti che continueranno ad avere un impatto sull'offerta di nuovi immobili, vi sono:

- **Significative barriere alla nuova offerta stanno allontanando quest'ultima dall'offerta esistente.**

Tali barriere sono di tipo:

- **geografico** – i terreni adatti a edifici che possono durare nel tempo scarseggiano, soprattutto nei maggiori centri di consumo;
- **economico** – i costi di sostituzione continuano a mostrare una tendenza al rialzo poiché l'urbanizzazione alimenta la concorrenza tra gli operatori del settore immobiliare;
- **politico** – le procedure per l'ottenimento delle concessioni e dei permessi sono complesse, dispendiose e lunghe come mai prima d'ora e aumentano i costi, diminuendo l'offerta potenziale.

- **Aumentano i requisiti degli immobili.**

Gli edifici odierni possono apportare miglioramenti all'efficienza operativa grazie alla posizione, alla funzionalità e alla sostenibilità. Anche se la localizzazione degli edifici è fondamentale, le caratteristiche più moderne e attente alle esigenze dei lavoratori e l'uso estensivo di tecnologie possono sostenere la produttività, ma anche incrementare i costi di costruzione. In alcune aree, nuove restrizioni e normative stanno aumentando il rischio connesso allo sviluppo immobiliare. Gli immobili improntati alla sostenibilità possono aiutare gli operatori e i proprietari ad adeguarsi alle modifiche normative. Allo stesso tempo, l'obsolescenza riduce di fatto l'entità dell'offerta concorrenziale e guida la necessità di sviluppare immobili sostitutivi.

- **Si ampliano le differenze tra gli immobili.**

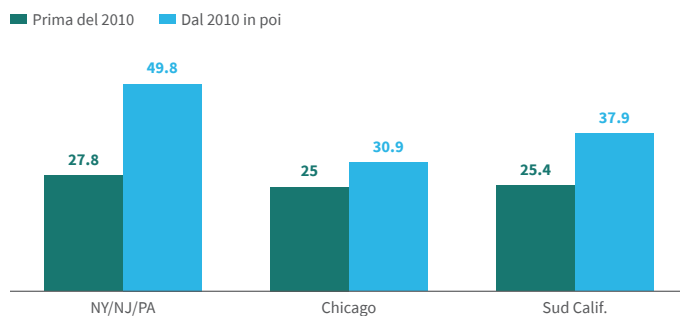
Insieme, queste tendenze hanno ridotto la sensibilità al prezzo da parte degli utilizzatori per gli immobili che si trovano in una buona posizione o che integrano le ultime soluzioni di design immobiliare, spingendo i canoni al rialzo. Gli spostamenti della domanda dovrebbero prolungare questa tendenza in quanto:

- l'evasione crescente degli ordini digitali (e-fulfillment) e le esigenze di un rapido riapprovvigionamento delle scorte fa aumentare la domanda in prossimità dei centri urbani, dove gli immobili logistici sono sempre più scarsi;
- l'evoluzione degli immobili a prova di obsolescenza limita la nuova offerta poiché i costi di costruzione aumentano e l'obsolescenza accresce la domanda di spazi di classe A.

Figura 1

DISTANZA DAL CENTRO CITTÀ, USA

In miglia, distanza media di nuovi progetti di sviluppo dal centro storico



Nota: NY/NJ/PA include solo il sottomercato della Lehigh Valley
Fonte: CBRE-EA, Prologis Research.

Barriere all'offerta consistenti e in aumento

L'offerta di terreni industriali ben posizionati è in calo.

Le aree a destinazione industriale si stanno riducendo nelle zone più densamente popolate a causa dei cambi di destinazione d'uso dei terreni. Ad esempio, tra il 2013 e il 2020 nella città di San Francisco sono state presentate 362 richieste di cambio di destinazione d'uso da logistico ad altro uso, contro 57 richieste di cambio da altre destinazioni d'uso a uso logistico.¹ Gli edifici per la logistica si sono ampliati e sono richieste superfici più estese per ogni unità di volume edificabile, poiché la funzione primaria del magazzino è passata dal semplice deposito di merci al sistema di stoccaggio *flow-through*, rendendo persino più arduo individuare un lotto adeguato. Negli Stati Uniti, gli immobili costruiti a partire dal 2000 sono in partenza più grandi del 55% e richiedono terreni più estesi del 66% rispetto a quelli costruiti negli anni '80 e '90.² A rendere il quadro ancora più complesso vi è il fatto che le aree logistiche richiedono l'accesso a infrastrutture adeguate.

La nuova offerta è sempre più lontana dai centri di consumo e dagli immobili esistenti.

La scarsa disponibilità di terreni, i vincoli normativi e l'espansione della popolazione al di fuori dei centri urbani ha spinto l'offerta di nuovi immobili per la logistica ad allontanarsi dall'offerta esistente. Attualmente vengono testati i sottomercati decentrati dei principali mercati a causa della mancanza di terreni da destinare a spazi logistici nei sottomercati consolidati e/o della carenza di manodopera. Ad esempio, nell'area di Greater New York City, gli immobili logistici costruiti prima del 2010 erano ubicati a una distanza media da Manhattan di 45 km, mentre, dopo il 2010, tale distanza è salita a 80 km. Chicago e la California meridionale presentano tendenze simili, con la distanza media dal centro che passa da 40 km a, rispettivamente, 50 e 60 km.³

Questa distanza può diventare un problema per gli operatori logistici che vogliono soddisfare le aspettative di consegna rapida dei clienti. Anche i costi di trasporto incidono; il trasporto rappresenta circa il 50% dei costi della supply chain, contro solo il 5% degli immobili logistici.⁴ La distanza crescente degli spazi logistici dai centri urbani isola gli immobili esistenti dalla nuova offerta e può portare a un consistente premio per la posizione, soprattutto in considerazione della necessità di espandere le consegne del cosiddetto “ultimo miglio” (Last Touch®). Questo aspetto differenzia nettamente la logistica da altre tipologie immobiliari, come gli uffici in centro e gli immobili residenziali plurifamiliari, dove la nuova offerta è spesso in diretta concorrenza con quella esistente.

Le conversioni (es. da uso retail a logistico) non aumenteranno significativamente la nuova offerta.

Mentre alcuni piccoli proprietari stanno valutando la conversione a immobili destinati alla distribuzione, Prologis Research prevede che il successo delle conversioni sarà limitato, per i seguenti motivi:

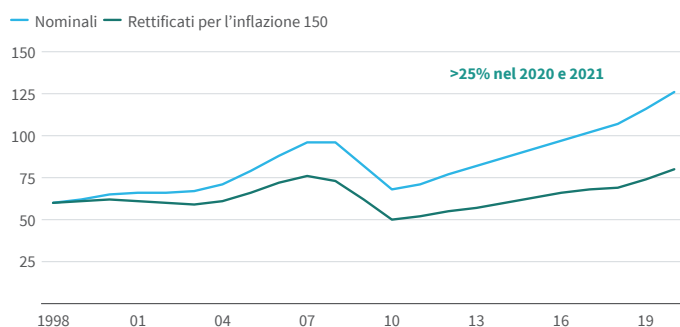
- economici, tra cui altre destinazioni d'uso più redditizie e migliori, compresi gli appartamenti; una base di costi elevata per il settore della logistica rispetto anche alla frequente presenza di sottomercati alternativi e competitivi a livello locale;
- politici, compresi i vincoli di destinazione d'uso e di concessione; l'opposizione da parte delle comunità locali; problemi associati a destinazioni d'uso specifiche, compresa la percezione di una perdita di entrate fiscali sulle vendite;
- fisici, compresi la scarsa riconfigurabilità delle strutture esistenti, layout/geometrie dei siti non funzionali alla logistica e siti considerati troppo piccoli;
- legali, compresi gli accordi di servitù reciproca (REA), le limitazioni imposte dalla co-locazione e le trattative multilaterali che impediscono o estendono le tempistiche per la riqualificazione del settore in chiave logistica.

Prologis Research stima che vi saranno conversioni dal retail alla logistica per un totale di 5.000-10.000 m² nel corso del prossimo decennio negli Stati Uniti, pari a meno del 3% dei nuovi immobili logistici costruiti normalmente ogni anno.⁵ Per ulteriori dettagli, consultare [il nostro studio precedente](#).

Figura 2

COSTI DI SOSTITUZIONE, USA

USD/piedi quadrati



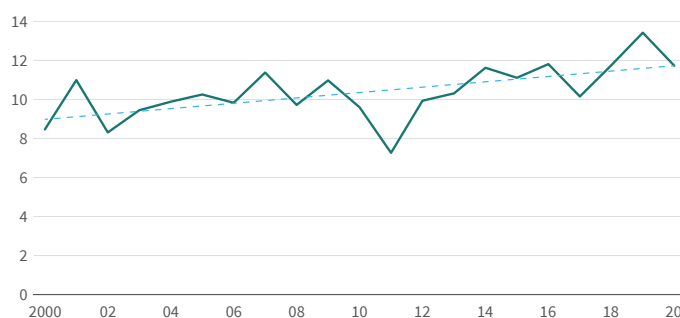
Nota: i dati rettificati per l'inflazione sono in dollari del 1998.

Fonte: stime Prologis Research basate su Turner Construction, Engineering News Record, Prologis Research.

Figura 3

TEMPI DI REALIZZAZIONE, USA

Mesi



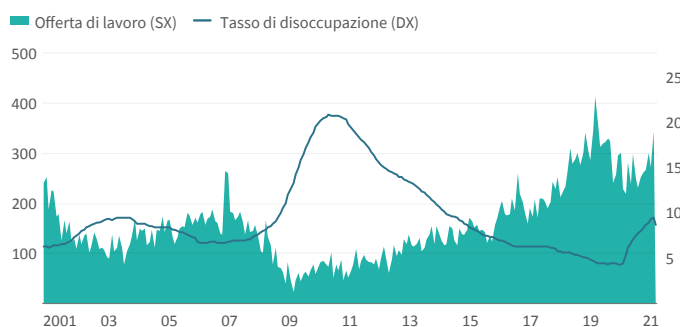
Nota: tempo intercorrente tra l'inizio degli scavi e il completamento dei lavori.

Fonte: Prologis Research.

Figura 4

OCCUPAZIONE NEL SETTORE EDILE, USA

In migliaia, dati destagionalizzati



Nota: il tasso di disoccupazione si riferisce al settore privato, media mobile a 12 mesi.

Fonte: BLS, FRED, Prologis Research.

L'aumento dei costi dei terreni e di costruzione pone ulteriori ostacoli allo sviluppo immobiliare logistico.

I costi di sostituzione hanno superato l'inflazione nell'ultimo decennio, sostenuti dall'aumento del prezzo dei terreni, dei materiali e del costo del lavoro. L'impennata dei prezzi dei terreni è particolarmente marcata sui mercati costieri e nei sottomercati interni delle aree metropolitane densamente popolate, caratterizzati da elevate barriere alla nuova offerta. Negli ultimi dieci anni i prezzi dei terreni a Toronto sono triplicati, con un rialzo dei prezzi del 140% negli ultimi cinque, contro la media nazionale del 35%.⁶ Nello stesso periodo, sono aumentati del 475% nel sottomercato di Port/Meadowlands, nel New Jersey, situato oltre il fiume Hudson rispetto a New York City.⁷

I prezzi dei materiali da costruzione stanno crescendo a un ritmo costante, anche se più lento; tuttavia, qualcosa è cambiato a causa delle strozzature nella supply chain nel periodo post-pandemico e dell'aumento della domanda, che a loro volta hanno determinato una rapida impennata. I prezzi dell'acciaio sono triplicati negli Stati Uniti nell'ultimo anno e raddoppiati in Europa, Cina e Brasile.⁸ Inoltre, i salari sono aumentati e sono rimasti elevati, in parte a causa della carenza di manodopera edile che perdura da alcuni anni. I prezzi applicati dai generale contractor sono cresciuti insieme alla domanda. Il tempo intercorrente tra l'inizio degli scavi e il completamento dei lavori si è allungato nell'ultimo decennio da due a tre mesi, pari al 20%, con un conseguente incremento di costi.⁹ Prologis Research stima un rialzo dei costi di sostituzione di circa il 60% negli ultimi 5 anni, di cui il 15% solo nel 2021.¹⁰

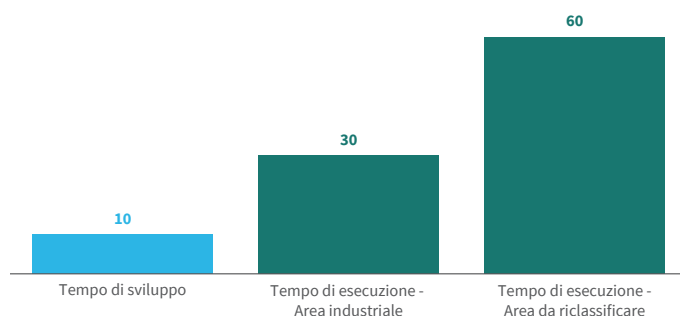
Un contesto normativo più difficile da navigare.

Le barriere normative allo sviluppo di nuovi immobili per la logistica sono in aumento a livello mondiale e causano un allungamento dei tempi tecnici di esecuzione. Ad esempio, nei Paesi Bassi i permessi per la realizzazione di immobili logistici sono diminuiti del 30% in 9 anni.¹¹ Allo stesso tempo, la pandemia ha messo in evidenza il ruolo critico della logistica nel funzionamento della società. A peggiorare questo trend, allungando ulteriormente i tempi di esecuzione, ha contribuito la mancanza di risorse a livello locale e requisiti ambientali sempre più stringenti. Nell'Unione europea, i tempi di esecuzione per lo sviluppo di progetti che richiedono una riclassificazione urbanistica sono circa il doppio di quelli di progetti già situati su terreni industriali¹², con un andamento simile nei principali mercati USA.

Figura 5

TEMPI DI SVILUPPO E DI ESECUZIONE, EUROPA

Mesi

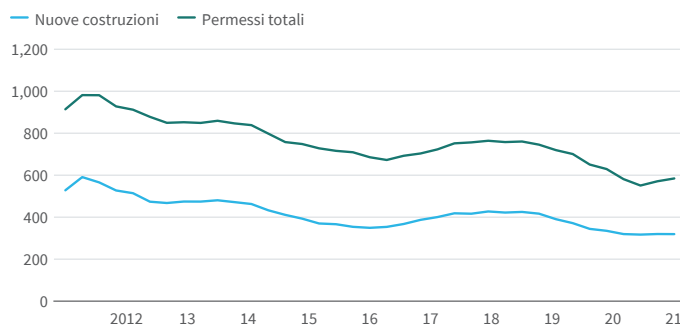


Nota: dati provenienti da fonti locali di mercati principali rappresentativi di tutti i paesi in cui Prologis è ubicata.
Fonte: Prologis Research.

Figura 6

PERMESSI DI COSTRUIRE IMMOBILI LOGISTICI, PAESI BASSI

Unità

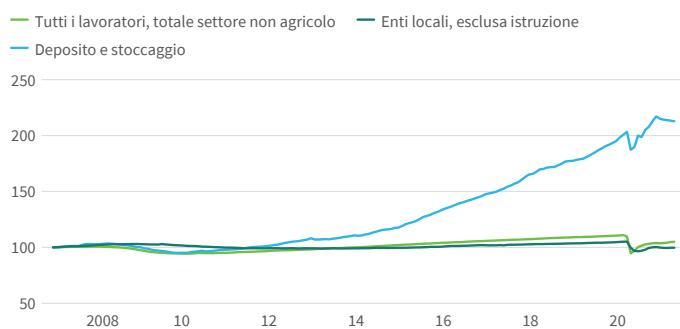


Fonte: Dutch Bureau of Statistics.

Figura 7

TREND OCCUPAZIONALI, SETTORI USA SELEZIONATI

Indicizzato su base 100=2007, dati destagionalizzati



Fonte: BLS, FRED.

Aumentano i requisiti e i costi di costruzione

Scelta dell'ubicazione

La importancia de la selección de la ubicación está ralentizando la obsolescencia funcional cerca de los consumidores finales.

L'esigenza di essere vicini ai consumatori finali, alimentata dallo sviluppo dell'e-commerce, è diventata di importanza critica per l'attività e dovrebbe continuare a intensificarsi in futuro. Man mano che i tempi di consegna si riducono, le società devono accorciare le distanze per raggiungere il consumatore. Necessitano quindi di reti logistiche sviluppate anche all'interno di una singola area metropolitana e, a tale scopo, devono aprire nuove sedi. Per le operazioni dell'"ultimo miglio" (Last Touch®), la funzionalità dell'edificio è un aspetto secondario rispetto alla sua posizione e gli immobili meno moderni possono essere molto richiesti. Questo cambiamento ha incrementato il valore anche delle strutture logistiche meno funzionali, ma situate in aree prossime ai consumatori finali.

La mancanza di talenti nella logistica può limitare lo sviluppo nelle zone con elevata disponibilità di terreni.

Per gli operatori della logistica, la penuria di manodopera è in via di peggioramento per tre ragioni. Innanzitutto, le operazioni di evasione digitale sono in aumento, il che richiede circa 3 volte la manodopera di un magazzino tradizionale, con tassi di rotazione superiori di circa 4 volte rispetto a quelli del personale impiegato in altre attività.¹³ . In secondo luogo, le funzioni e le tecnologie di magazzino complesse richiedono manodopera specializzata, ad esempio ingegneri per le soluzioni di stoccaggio automatizzate. Infine, i sottomercati densamente popolati che offrono ampi bacini di manodopera specializzata generalmente hanno scarsa disponibilità di terreni a uso logistico. Concentrare, invece, le strutture logistiche nelle aree a minore densità di popolazione ma con maggiore disponibilità di terreni può far esaurire l'offerta di manodopera e limitare la possibilità di realizzare nuovi immobili.

Funzionalità

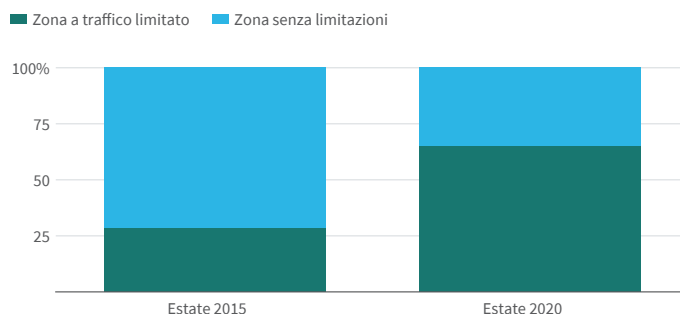
Gli edifici devono adattarsi alle esigenze di quanti vi lavorano.

L'aumento dei servizi a valore aggiunto nell'ambito delle strutture logistiche ha reso la manodopera una risorsa preziosa, ma scarsamente disponibile. Un ambiente di lavoro sano e sostenibile può fornire ai datori di lavoro un vantaggio nell'attrarre e trattenere i talenti. Accelerati dalla

Figura 8

ZONE A TRAFFICO LIMITATO IN MERCATI EUROPEI SELEZIONATI

% di accesso al centro storico limitato ai veicoli a basse emissioni



Nota: include tutti i mercati PELF.

Fonte: Commissione europea, Regolamentazione dell'accesso alle aree urbane, Prologis Research

pandemia, i miglioramenti apportati alle strutture per favorire il benessere dei lavoratori, attraverso standard come il WELL, stanno acquisendo popolarità. La certificazione WELL prevede una serie di requisiti stringenti in aree come la qualità dell'aria interna, la qualità dell'acqua, la luce naturale e il comfort termico, nonché l'alimentazione, le attrezzature per l'attività fisica e il benessere mentale. La cura di tutti questi aspetti può migliorare la produttività operativa e il controllo dei costi per i clienti ed è un elemento di differenziazione dalla concorrenza.

Le caratteristiche di progettazione degli edifici devono adattarsi alle nuove tecnologie.

È importante realizzare edifici facendo riferimento alle tecnologie più avanzate. Come evidenziato nella nostra [serie di approfondimenti sull'automazione](#), questo consente agli operatori della logistica di ottimizzare i loro impianti, favorendo l'apertura di sedi più nuove e produttive vicine al consumatore finale. La maggior parte delle strutture moderne soddisfa i requisiti dell'automazione flessibile, ma alcune caratteristiche possono essere aggiunte per rendere tali strutture ancora più adatte all'automazione. Maggiore potenza elettrica, spazio extra per la ricarica di dispositivi mobili, accesso ai dati ad alta velocità, qualità della pavimentazione, coperture solide e maggiore altezza libera sono tutte caratteristiche che possono consentire l'alloggiamento di tecnologie utilizzate per accrescere il fabbisogno di manodopera e la visibilità operativa e gestire il rischio. Questi investimenti favoriscono la creazione di valore entro i limiti della struttura. Inoltre, gli immobili in cui l'adozione dell'automazione è più agevole possono aprire la strada a location migliori dove i costi e la disponibilità di manodopera rappresentavano un problema, come i centri urbani per le consegne dell'ultimo miglio.

Le caratteristiche ESG offrono un valore aggiunto comprovato.

L'accresciuta importanza della sostenibilità per i consumatori, i clienti e gli investitori sta aumentando la necessità di integrare pratiche sostenibili nella supply chain. La capacità di perseguire gli obiettivi di sostenibilità sta emergendo come fattore di differenziazione degli immobili logistici. Tra le caratteristiche in oggetto vi sono l'accesso alle fonti di energia solare e ad altre fonti di energia rinnovabile, l'illuminazione efficiente sotto il profilo energetico, punti di ricarica di veicoli elettrici e la certificazione di sostenibilità.

Si ampliano le differenze tra gli immobili.

La differenziazione avviene in base a due fattori di obsolescenza: [la posizione](#) e [la funzionalità](#). Per le operazioni a evasione digitale e di riapprovvigionamento rapido, la posizione è fondamentale. Gli immobili vicini ai consumatori finali tendono a essere più vecchi e meno funzionali, ma offrono crescenti opportunità di generare reddito man mano che le aspettative legate al livello del servizio aumentano. Allo stesso tempo, l'obsolescenza fa aumentare il fabbisogno di immobili sostitutivi. Per le operazioni di distribuzione di ingenti volumi (High-Through-Put Distribution™), le caratteristiche degli immobili logistici possono migliorare la produttività e il controllo dei costi. La rapida evoluzione delle abitudini di consumo, del fabbisogno di manodopera e della tecnologia non è mai stata così favorevole e ha incrementato i benefici legati all'uso di immobili il più possibile adatti ad alloggiare le supply chain del futuro, mentre la scarsità ha incrementato l'occupazione e gli affitti di un'ampia gamma di immobili logistici.

La scarsità è probabilmente destinata a durare in molte location, in quanto gli immobili in buone posizioni sono lontani dalla nuova offerta, le barriere all'offerta aumentano e gli edifici a prova di obsolescenza richiedono canoni di affitto elevati per compensare l'aumento dei costi di sostituzione. In un contesto in cui il valore crescente di edifici ben situati e ben progettati giustificherà soluzioni immobiliari più creative, come strutture multipiano in nuovi mercati o conversioni da altri usi, i cambiamenti strutturali nel settore dello sviluppo immobiliare logistico continueranno probabilmente a limitare la quantità di offerta nuova volta a rispondere ai bisogni futuri degli operatori in materia di supply chain.

Note di chiusura

1. San Francisco Department of Building Inspection (Dipartimento Ispezione edifici di San Francisco) tramite.
2. Prologis Research.
3. CBRE-EA, Prologis Research.
4. A.T. Kearney, Prologis Research.
5. Prologis Research.
6. CBRE, Prologis Research.

7. Cushman & Wakefield, Prologis Research.
8. <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/blogs/metals/042721-global-steel-price-rally-iron-ore-iodex-all-time-high-china-stimulus>.
9. Prologis Research.
10. Prologis Research.
11. Dutch Bureau of Statistics.
12. Commissione europea, Regolamentazione dell'accesso alle aree urbane, Prologis Research.
13. Prologis Research, archivi pubblici delle società.

Dichiarazioni previsionali

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

Il presente rapporto si basa, in parte, su informazioni pubbliche che consideriamo attendibili, ma non dichiariamo che le stesse siano accurate o complete e non ci si dovrebbe basare su di esse in quanto tali. Non si fornisce alcuna dichiarazione in merito all'accuratezza o alla completezza delle informazioni qui contenute. Le opinioni espresse rappresentano le nostre attuali opinioni esclusivamente alla data riportata sul presente rapporto. Prologis declina ogni responsabilità relativa al presente rapporto, inclusa a titolo esemplificativo, qualsiasi dichiarazione esplicita o implicita o qualsiasi garanzia per asserzioni, errori od omissioni presenti in questo rapporto o derivanti dal medesimo.

Tutte le stime, proiezioni o previsioni contenute nel presente rapporto sono da intendersi come dichiarazioni previsionali. Sebbene riteniamo che le aspettative enunciate in tali dichiarazioni previsionali siano ragionevoli, non possiamo fornire alcuna garanzia sul fatto che qualsiasi dichiarazione previsionale si riveli corretta. Tali stime sono soggette a rischi effettivi noti e ignoti, incertezze e altri fattori che potrebbero far sì che i risultati effettivi differiscano sostanzialmente da quelli previsti. Le presenti dichiarazioni previsionali si riferiscono solo alla data di questo rapporto. Decliniamo espressamente qualsiasi obbligo o impegno di aggiornamento o di revisione in merito a qualsiasi dichiarazione previsionale contenuta nel presente documento per riflettere cambiamenti nelle nostre aspettative o qualsiasi variazione delle circostanze sulle quali 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 31 dicembre 2020, Prologis deteneva investimenti consolidati o in joint venture e progetti di sviluppo per un volume stimato di circa 91 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.