Przyszłość nieruchomości logistycznych – czy konwersja obiektów handlowych zmieni nasz rynek?

CZAS ZAWIROWAŃ JEST ZWYKLE PIERWSZYM ETAPEM NA DRODZE DO CZEGOŚ NOWEGO – TO PROCES TRANSFORMACJI. KRYZYS JEST AKCELERATOREM ZMIAN I ZAWSZE BĘDZIE MIAŁ SWOICH WIELKICH WYGRANYCH I PRZEGRANYCH. DZIŚ MOŻEMY OBSERWOWAĆ, JAK TRUDNOŚCI, Z KTÓRYMI BORYKAJĄ SIĘ PRZEDSTAWICIELE JEDNEJ BRANŻY, PRZERADZAJĄ SIĘ W NOWE MOŻLIWOŚCI DLA FIRM Z INNYCH SEKTORÓW. OBECNA SYTUACJA GOSPODARCZA SKŁANIA WŁAŚCICIELI OBIEKTÓW HANDLU DETALICZNEGO DO ROZWAŻENIA, CZY DYSPONOWANEJ PRZEZ NICH POWIERZCHNI NIE WARTO DOSTOSOWAĆ DO INNEGO RODZAJU DZIAŁALNOŚCI. JEDNĄ Z DRÓG JEST PRZEKSZTAŁCENIE JEJ NA POTRZEBY LOGISTYKI. CZY ZATEM KONWERSJA OBIEKTÓW HANDLOWYCH W CENTRA DYSTRYBUCYJNE MA POTENCJAŁ ZMIENIĆ UKŁAD GRACZY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNYCH?



Paweł Sapek
Senior Vice President, Regional Head CE & Country Manager Prologis

W Prologis odpowiada za region Europy Środowej, prowadzi polski oddział Prologis oraz bezpośrednio nadzoruje działalność na Węgrzech. Ma ponad 20-letnie doświadczenie w branży nieruchomości i zarządzaniu. Zanim dołączył do Prologis, pracował w Segro Poland, gdzie zajmował stanowisko dyrektora ds. rozwoju spółki w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.



Pandemia COVID-19 sprawiła, że rozwijająca się dynamicznie sprzedaż online przyspieszyła jeszcze gwałtowniej. W niecałe pięć miesięcy branża e-commerce osiągnęła wzrost sprzedaży prognozowany na kolejne 5 lat i w 2020 r. dotrze do globalnego poziomu 340 mld USD. Jednocześnie obserwujemy spowodowane pandemią zawirowania na rynku nieruchomości handlowych. Kolejne wprowadzanie obostrzeń oraz zmieniające się zwyczaje zakupowe konsumentów skłaniają właścicieli nieruchomości handlowych do rozważania możliwości zmiany charakteru posiadanych obiektów. W tym zmiennym i niepewnym czasie wiarygodne informacje oraz przewidywania ugruntowane w rzetelnych danych stają się istotne jak nigdy dotąd. Z analiz Prologis wynika, że wzrost popularności handlu elektronicznego i potrzeba utrzymania stanów magazynowych przekładają się na rosnące zapotrzebowanie na wysokiej jakości obiekty logistyczne i powierzchnie typu infill. Dzieje się tak, ponieważ handel elektroniczny wymaga około trzy razy więcej powierzchni w porównaniu z tradycyjnym modelem dystrybucji. Co więcej, według prognoz do 2024 r. udział towarów detalicznych sprzedawanych przez internet w Stanach Zjednoczonych osiągnie ponad 25%. Zwiększenie udziału wymusi na sprzedawcach detalicznych nastawionych na multichannel dokonanie nowych inwestycji w łańcuchy dostaw, w tym pojawi się konieczność wdrożenia łańcucha logistyki zwrotnej, który pozwoli na obsługę zwrotów. Jednak już teraz udział centrów logistycznych w globalnym przepływie towarów jest ogromny.

Liczy się ekonomia

Przy rozważaniach zmiany przeznaczenia obiektu handlowego na logistyczny należy brać pod uwagę wiele aspektów związanych z procesem transformacji, w tym liczne wyzwania ekonomiczne.

> POMIMO ŻE COVID-19 ODCISNĄŁ MOCNE PIĘTNO NA OBIEKTACH HANDLOWYCH, MOŻNA SIĘ SPODZIEWAĆ, ŻE POWIERZCHNIE ZWOLNIONE PRZEZ JEDNYCH NAJEMCÓW ZOSTANĄ WYNAJĘTE PRZEZ INNYCH SPRZEDAWCÓW DETALICZNYCH.



W największym stopniu działania dotyczące zmiany przeznaczenia obiektu handlowego na logistyczny ograniczają... zasady ekonomii. Pomimo że COVID-19 odcisnął mocne piętno na obiektach handlowych, można się spodziewać, że powierzchnie zwolnione przez jednych najemców zostaną wynajęte przez innych sprzedawców detalicznych. Dotyczy to w szczególności małych i średniej wielkości obiektów handlowych, które odwiedza więcej klientów chcących zaspokoić podstawowe, codzienne potrzeby. Sprzedawcy detaliczni funkcjonujący w galeriach handlowych stoją przed większymi wyzwaniami.

Podmioty chcące skorzystać z możliwości przekształcenia charakteru swoich nieruchomości będą musiały zmierzyć się z dużymi kosztami takich zmian. Wiele obiektów znajduje się w pobliżu już istniejących podrynków logistycznych (w promieniu od 3,2 do 8 km). Inwestor decydujący się na konwersję musi więc liczyć się z dużą konkurencją ze strony istniejącego rynku. Parki logistyczne oferują najemcom bardziej atrakcyjne koszty użytkowania, w tym niższe czynsze. Nawet przy dużym prawdopodobieństwie zmiany przeznaczenia danego obiektu handlowego, nieruchomości tego typu są rutynowo wyceniane z uwzględnieniem zastosowań o wyższej wartości niż logistyka. Do tego obiekty typowo logistyczne zaprojektowane są od początku do końca z myślą o obsłudze łańcuchów dostaw, a konwertowane powierzchnie wymagać mogą wielu modyfikacji, często czasochłonnych i obarczonych znaczącymi kosztami.

Potrzeba czasu i cierpliwości

Inna istotna kategoria determinująca przekształcenia to kwestie administracyjne i polityczne. Gminy znajdujące się w obrębie kluczowych rynków i rynków typu infill niechętnie decydują się na obniżenie kategorii danego obszaru zabudowy, co umożliwiłoby wprowadzenie do niego działalności logistycznej. Efektem takiej



zmiany może być bowiem zmniejszenie przychodów z podatków. Próby wprowadzenia zmian tego typu nierzadko napotykają także opór społeczności lokalnych. Nawet w gminach, które aktywnie wspierają procesy zmian przeznaczenia obiektów lokalnych, obserwujemy trudności związane z koniecznością zmiany klasyfikacji zagospodarowania przestrzennego i odblokowywaniem obciążeń związanych z dzierżawą. Możliwe, że czynności te potrwają wiele lat. Utrudnienia mogą być szczególnie duże w przypadkach małych i średnich obiektów komercyjnych, które często sąsiadują bezpośrednio z budynkami mieszkalnymi.

Właściciele analizujący sens potencjalnej konwersji powinni pamiętać także o ograniczeniach związanych z właściwościami fizycznymi obiektów. Nie wszystkie obiekty handlowe sprawdzą się w roli bazy logistycznej. Minimalne rozmiary dla obiektów logistycznych to zazwyczaj 3,2–4 ha. To eliminuje budynki, w których zlokalizowane są niewielkie domy handlowe czy większość osiedlowych centrów handlowych. Lokalne centra handlowe są, co prawda, większe, ale obiekty tego rodzaju bywają długie i wąskie, co z kolei utrudnia zaadaptowanie ich do potrzeb logistyki,

> WŁAŚCICIELE ANALIZUJĄCY SENS POTENCJALNEJ KONWERSJI POWINNI PAMIĘTAĆ TAKŻE O OGRANICZENIACH ZWIĄZANYCH Z WŁAŚCIWOŚCIAMI FIZYCZNYMI OBIEKTÓW. NIE WSZYSTKIE OBIEKTY HANDLOWE SPRAWDZĄ SIĘ W ROLI BAZY LOGISTYCZNEJ. MINIMALNE ROZMIARY DLA OBIEKTÓW LOGISTYCZNYCH TO ZAZWYCZAJ 3,2–4 HA.

jak chociażby zapewnienie odpowiedniej wielkości placów manewrowych dla ciężarówek. Bardziej opłacalne do konwersji będą parki handlowe i większe lokalne centra handlowe, ale tylko w przypadku pełnej przebudowy. Kolejny możliwy scenariusz to częściowa przebudowa obiektów wielkopowierzchniowych. Efekty operacyjne są w takim przypadku ważniejsze niż korzyści finansowe. Jednak należy pamiętać, że przebudowy obiektów wielkopowierzchniowych będą opłacalne tylko dla centrów handlowych o powierzchni od 46,5 tys. do 93 tys. m^2 lub większych, ponieważ ich konstrukcja i duże rozmiary zapewniają większą elastyczność przeznaczenia.

Konieczne porozumienie wielu stron

Wśród potencjalnych problemów towarzyszących konwersji są także wyzwania prawne. Nawet jeśli pozostałe okoliczności sprzyjają rentownej zmianie przeznaczenia obiektu, realizacja takiego przedsięwzięcia w racjonalnej cenie może być trudna. Grunty pod galeriami handlowymi są często kontrolowane przez wielu właścicieli, a te o nieuregulowanym stanie prawnym mogą oznaczać konieczność prowadzenia negocjacji zarówno z wieloma stronami jednocześnie. Klauzule najmu, w tym wzajemne umowy o służebności publicznej oraz zapisy zezwalające wielu podmiotom na jednoczesne korzystanie z obiektu, dają obecnym użytkownikom prawa, które mogą uniemożliwić zmianę zagospodarowania przestrzennego do potrzeb branży logistycznej. Sprzeczne interesy zaangażowanych stron i ich opinie dotyczące celowości zmiany przeznaczenia obiektu mogą sprawić, że sam proces potrwa wiele lat.

DO ZWIĘKSZENIA POWIERZCHNI LOGISTYCZNYCH BĘDZIE MOŻNA WYKORZYSTAĆ RÓWNIEŻ OBIEKTY WOLNOSTOJĄCE – TO NAJWIĘKSZA KATEGORIA W HANDLU DETALICZNYM, WIĘC ZADZIAŁAĆ MOŻE TU EFEKT SKALI. PRZEBUDOWA INNYCH CENTRÓW HANDLOWYCH BĘDZIE ZDARZAŁA SIĘ SPORADYCZNIE, PONIEWAŻ WŁAŚCICIELE PARKÓW HANDLOWYCH, LOKALNYCH I OSIEDLOWYCH CENTRÓW HANDLOWYCH MAJĄ MNIEJ POWODÓW DO OBAW O PŁYNNOŚĆ OPERACJI NIŻ WŁAŚCICIELE GALERII.

Nie wszystkie obiekty wymagają konwersji

Określenie korzyści i zagrożeń konwersji obiektów handlowych w logistyczne możliwe jest dopiero po odpowiednio dokładnej ocenie wybranego miejsca. Na bazie szczegółowych analiz szacujemy, że największe możliwości przemian tego typu będą dotyczyły centrów handlowych. Jednak wśród wielu zmiennych pojawia się wiele zależności, obejmujących m.in. klasę, jakość, prestiż, lokalizację czy powierzchnię obiektów handlowych. W większości przypadków galerie handlowe klasy A oraz B pozostają rentowne jako nieruchomości o charakterze handlowym, a ich kompleksowe przebudowy są mało prawdopodobne. Większe wyzwania czekają galerie handlowe klasy C oraz D. Gdy sprzedaż w tych obiektach spada poniżej opłacalnego poziomu, a właściciele ponoszą wysokie koszty zmiany najemców, może to skłonić ich do przebudowy i zmiany przeznaczenia obiektu. Do zwiększenia powierzchni logistycznych będzie można wykorzystać również obiekty wolnostojące – to największa kategoria w handlu detalicznym, więc zadziałać może tu efekt skali. Przebudowa innych centrów handlowych będzie zdarzała się sporadycznie, ponieważ właściciele parków handlowych, lokalnych i osiedlowych centrów handlowych mają mniej powodów do obaw o płynność operacji niż właściciele galerii.

Z analizy informacji zebranych przez Dział Badań Prologis wynika, że przekształcanie obiektów handlowych na logistyczne nie będzie raczej zjawiskiem masowym. Wskaźniki konwersji będą niskie, a czas realizacji takich przedsięwzięć – długi. Dodatkowo każde przekształcenie będzie wymagało indywidualnego podejścia.

Handel odda niewiele powierzchni

Możliwości powodzenia procesu i związane z nim wyzwania znacznie różnią się w zależności od wielkości konkretnego obiektu poddawanego konwersji. Przekształcenia najbardziej widoczne będą najprawdopodobniej w sektorze galerii handlowych, które wyraźnie odczuły skutki przejścia konsumentów na zakupy online i gdzie podaż jest największa. Jednak jak na kategorię o zasadniczo niewielkich rozmiarach (w ujęciu ogólnym) liczba konwersji nie przełoży się na znaczącą nową podaż logistyczną.

Handel detaliczny działa prężniej w mniejszych obiektach, gdzie do dyspozycji parków handlowych, centrów osiedlowych i lokalnych pozostaje łącznie 464,5 mln m^2 (w porównaniu z 102,2 mln m^2 dostępnych dla galerii handlowych). Jednak współczynnik potencjalnych konwersji wśród mniejszych kategorii będzie prawdopodobnie niższy. Przyczyny to konkurencyjne zastosowania (np. detaliczne), wyzwania związane z lokalizacją oraz preferencje lokalnych społeczności. Nasi analitycy szacują, że w ciągu najbliższej dekady konwersje z obiektów handlowych na logistyczne zapewnią 7,1 mln m^2.

Nowe źródło podaży zaspokoi ułamek potrzeb

Jest wiele przesłanek, które mogą potwierdzić tezę, że przekształcanie przynoszących straty powierzchni handlowych na przestrzeń dla logistyki nie wpłynie istotnie na rynek. Potwierdzają to również oceny z perspektywy tradycyjnych wskaźników logistycznych. Przy wzroście popytu na przestrzeń logistyczną w związku z COVID-19 – nawet o 69,7 mln m^2 – konwersje obiektów handlu detalicznego będą stanowić zaledwie 5% łącznej powierzchni logistycznej potrzebnej do jego zaspokojenia.

Raport Prologis Research skupia się w głównej mierze na specyfice rynku w Stanach Zjednoczonych. Odnosząc się do naszego regionu, należy uwzględnić, że w Europie mniej sieci handlowych popadło w kłopoty finansowe, tak jak miało to miejsce w USA. Warto pamiętać też o innej specyfice prowadzenia handlu w naszej części świata. Jednak niezależnie od szerokości geograficznej pandemia zaakcentowała rolę, jaką nieruchomości logistyczne odgrywają w utrzymaniu przepływów najważniejszych towarów dla firm i konsumentów. To obrazuje, jak szybko i jak znacznie nasza branża ewoluowała w ostatnim czasie.

Źródła danych:

- Prologis Research, Nieruchomości w logistyce – analiza możliwości konwersji obiektów handlowych, wrzesień 2020.
- Prologis Research, Wpływ działalności Prologis na globalną gospodarkę, wrzesień 2020.
- Prologis Research, E-commerce i nieruchomości logistyczne: korzyści zrównoważonego rozwoju, styczeń 2020.