**Co się dzieje z rynkiem magazynowym w Polsce?**

**Jak to możliwe, że pomimo rosnącej inflacji oraz trwającego kryzysu gospodarczego, w Polsce zaczyna brakować powierzchni magazynowej? Jest to konsekwencją wielu zjawisk, z którymi mieliśmy do czynienia w ostatnich dwóch latach. W ich efekcie rynek magazynowy mocno się zmienia!**

Ile mamy w Polsce powierzchni magazynowej? Na koniec grudnia 2022 r. było to 27 mln kw., ale w 2023 roku prawdopodobnie przekroczony zostanie poziom 30 mln mkw. W ubiegłym roku oddano do użytku 4,4 mln mkw. nowej powierzchni, a to o 42% więcej niż w roku 2021. Skoro tak, to skąd obawy o to, że powierzchni może zabraknąć?

Otóż wolna do wynajęcia powierzchnia stanowi w skali kraju 4,1%, a w niektórych regionach Polski już jest dużo mniejsza. Zainteresowanie ze strony najemców wciąż jest duże, ale skala inwestycji spada. Na takie tendencje największy wpływ miała pandemia, wojna w Ukrainie, a teraz nałożyła się na to także inflacja.

**Rezygnacja z *just in time***

Zanim pojawiła się pandemia, większość dużych i średnich firm na świecie działała zgodnie z zasadą „just in time”, czyli „dokładnie na czas”. Zamiast utrzymywać duże zapasy magazynowe, przedsiębiorstwa uzależniały produkcję i rezerwy od bieżącego zapotrzebowania. Towar powstawał często w Chinach, przechowywany był również poza granicami rynku docelowego, a szybki transport pozwalał sprawnie reagować na popyt.

- Gdy wybuchła pandemia, doskonalona przez lata koncepcja „just in time” uległa całkowitemu załamaniu – mówi Remigiusz Zdrojkowski z firmy logistycznej XBS PRO-LOG (część XBS GROUP). – Zdecydowana większość podmiotów przestawiła się na gromadzenie zapasów jak najbliżej miejsca prowadzenia działalności. Na rynku zaczął dominować ten, kto posiadał towar dostępny do sprzedaży i obecnie trend ten nadal się utrzymuje – wyjaśnia.

Zwrot w stronę większych stanów magazynowych spowodował, że w pierwszej kolejności zapełniły się dotychczasowe przestrzenie, które były dostępne w użytkowanych obiektach lub u operatorów logistycznych. Gdy to przestało wystarczać, firmy zaczęły poszukiwać dodatkowych magazynów.

**Firmy z Ukrainy przenoszą się do Polski**

Wybuch wojny spowodował, że firmy z Ukrainy zaczęły szukać bezpieczniejszych miejsc do prowadzenia działalności. Polska wydawała się tu bardzo dobrym wyborem. Miało to wpływ także na rynek powierzchni komercyjnych – zwiększone zapotrzebowanie dotyczyło zarówno magazynów, jak i hal produkcyjnych.

- W wielu regionach Ukrainy dotychczasowa organizacja logistyki oraz infrastruktura magazynowa nie funkcjonuje efektywnie lub została zniszczona. Poza obsługą potoku humanitarnego oraz bieżącego zaopatrzenia, obserwujemy także gotowość do rozpoczęcia nowej działalności, np. importu alkoholu – mówi Remigiusz Zdrojkowski.

**Jest drogo – będzie drożej**

W czasie gdy firmy zaczęły przenosić produkcję i magazyny z zagranicy do Polski, jednocześnie mieliśmy do czynienia z boomem w e-commerce. W związku z pandemią wielu konsumentów, którzy nie robili zakupów online, przekonało się do sklepów internetowych i platform handlowych. A skoro tak, to także branża e-commerce potrzebowała większej przestrzeni magazynowej.

Im wyższe zapotrzebowanie, tym niższa dostępność i wyższe ceny – trudno się więc dziwić temu, ze ceny najmu powierzchni wzrosły. Jednocześnie jednak wzrosła także inflacja, a wraz z nią koszty transportu, energii elektrycznej oraz pracy.

- Zwiększone zapotrzebowanie momentalnie wysyciło dostępną powierzchnię magazynową oraz wywindowało ceny do nowych, niespotykanych w ostatnich latach poziomów. Jeżeli dodamy do tego czynnik związany z inflacją, okaże się, że w atrakcyjnych lokalizacjach stawki wzrosły minimum o 50% - wskazuje przedstawiciel XBS PRO-LOG.

Dla firm inwestujących w rozbudowę rynku magazynowego wzrosły także koszty pozyskiwania kapitału oraz koszty budowlane. A to spowodowało, że przedsiębiorstwa, które w ostatnich latach najbardziej przyczyniały się do rozbudowy dostępnej infrastruktury, już pod koniec 2022 roku mocno przyhamowały z kolejnymi inwestycjami.

Na ceny wpływ ma także presja ekologiczna – coraz więcej firm chce spełniać surowe wymagania, które pomogą uzyskać odpowiednie certyfikaty świadczące o odpowiedzialności środowiskowej. Jeszcze inny czynnik to rosnące wymagania firm ubezpieczeniowych, które stawiają coraz ostrzejsze warunki np. w zakresie ochrony przeciwpożarowej magazynów. Proekologiczne inwestycje oraz dodatkowe wymagania ubezpieczycieli również przekładają się na koszty, które ostatecznie ponoszą klienci.

**Kto może, ten unika zmian**

Konsekwencją powyższych zjawisk jest to, że firmy korzystające z wynajętej powierzchni lub zlecające pełną obsługę operatorom logistycznym, rzadziej niż w ubiegłych latach dokonują zmian.

Większa lojalność wobec partnerów biznesowych wynika przede wszystkim z czystej kalkulacji. Po pierwsze – praktycznie każda zmiana umowy będzie się wiązała ze wzrostem kosztów. Po drugie – składając wymówienie w jednej firmie, podejmuje się ryzyko, że w innej dostępność powierzchni okaże się niewystarczająca. Po trzecie – w przypadku zmiany lokalizacji własnego magazynu, mogłoby to nastręczyć trudności związanych z pozyskaniem pracowników w nowej lokalizacji.

- W 2022 roku jedna trzecia transakcji na rynku nieruchomości związana była z przedłużeniem dotychczasowej umowy – zauważa Remigiusz Zdrojkowski. – Również w przypadku korzystania z usług operatorów logistycznych, większość przetargów rozstrzygana jest na korzyść dotychczasowych usługodawców.

W przypadku współpracy z operatorami logistycznymi znaczenie mają nie tylko koszty, ale też wieloletnie relacje biznesowe i wypracowane standardy współpracy. Do tego dochodzą tak prozaiczne kwestie, jak integracja systemów IT. Pozostawanie w relacji z dotychczasowym operatorem jest więc znacznie łatwiejsze niż poszukiwanie nowego.

Mimo to, może się zdarzyć, że w niektórych przypadkach współpraca się nie utrzyma. Część firm logistycznych dokonuje obecnie przeglądu dotychczasowych kontraktów. Ponieważ powierzchni magazynowej jest mniej niż chętnych do jej wynajęcia, pierwszeństwo będą mieli ci partnerzy biznesowi, którzy zaakceptują warunki korzystniejsze dla operatorów. Współprace mniej rentowne będą wymagały renegocjacji umów, a w przypadku braku porozumienia, wypowiadane.

W praktyce, firmy, które nie zgodzą się na wyższe stawki, będą musiały poszukiwać nowej powierzchni. Niestety, na coraz mniej konkurencyjnym rynku, znalezienie oferty lepszej niż u dotychczasowego dostawcy usług logistycznych, nie będzie łatwe. Wygląda więc na to, że od wzrostu kosztów po prostu nie da się uciec.

Źródło: [XBS PRO-LOG](https://pro-log.com.pl/)