

INFORME

Depósitos premium, en franco aumento

Este año finalizará con un total de 208.000 metros cuadrados nuevos que se agregarán a la oferta de centros logísticos de alta calidad

Graciela Cañete
PARA LA NACION

Para un mercado logístico que se profesionalizó, busca la eficiencia en la gestión y la reducción de costos, el incremento en la construcción de centros logísticos premium es parte del proceso de maduración. En el primer semestre se construyeron 109.000 metros cuadrados, cerca del 10% más que el total de lo construido en 2012. Esto lleva a 1.147.000 metros cuadrados el inventario de centros logísticos premium, y se prevé que 2013 cierre con 208.000 metros cuadrados si se suman los que están en construcción.

“Un sector importante de la demanda son multinacionales y grandes compañías argentinas que buscan espacios que les permitan una operatoria eficiente, agilizando la carga y descarga de camiones, un mejor almacenamiento, con más altura de techos y pocas columnas intermedias. Así se facilitan las maniobras y el



Más centros premium

COLLIERS

depósito, lo que reduce costos y ahorra tiempo”, explicó Santiago Diz, gerente de Industrias de la consultora inmobiliaria Colliers International. Antes de la disponibilidad de estos centros se recurría a naves industriales reconvertidas, señaló Diz, “y esto llevaba a una operación más lenta, ineficiente y costosa”.

En la creciente exigencia de productos de calidad se encuentra el acceso a rutas y autopistas, altura de techos superior a los 10 metros, pisos de hormigón de alta resistencia, dock levellers y sistemas contra incendios con rociadores en el techo (una demanda de las compañías aseguradoras).

Los principales ocupantes de este tipo de superficies son las compañías logísticas, en un 43% del total; firmas de consumo masivo, entre ellas artículos de higiene y limpieza, alimentos y bebidas, en un 17%, e hipermercados, en un 14%.

Los desarrolladores

“Los inversores construyen para alquilar; éste es un negocio de renta: es escasa la inversión de riesgo, es decir, de empresarios que compran la tierra, construyen y después venden el emprendimiento. La tendencia es identificar la demanda y luego realizar el proyecto llave en mano, con terminaciones a pedido. Las inversiones que se necesitan son importantes, por eso los desarrolladores primero esperan el pedido; se quieren garantizar la ocupación”, sostuvo Diz.

El aumento en los precios de la tierra, costos de materiales, entre otros, fue reduciendo la rentabilidad, afirmó Diz: “En 2009, la renta era 15%, ahora es de alrededor de 10%”.

La mayoría de los inversores son nacionales, relacionados con el sector logístico: “Representan más del 80% del mercado; es poca la participación de capitales extranjeros, no les resulta atractivo invertir ya que no es posible girar divisas al exterior. Para una compañía multinacional que no puede hacer giros al exterior, la forma de resguardar sus

ganancias es la inversión en nuevas líneas de producción, ampliación de sus plantas, construcción de centros de distribución para sus operaciones o bien adelantos de dinero a un desarrollador. Y el desarrollador construye el emprendimiento tomando ese capital como anticipo de alquileres”, explicó Diz.

La tasa de vacancia en los primeros seis meses fue del 2,4%, un alza respecto del segundo semestre de 2012, que alcanzó el 0,6%. Para Diz, una tasa de vacancia entre 5 y 10% es normal. “Unos 27.000 metros cuadrados disponibles en un total de más de un millón es poco”, amplió.

Para fines de 2013 es posible sumar al inventario de centros premium unos 208.000 metros cuadrados, “pero en un año electoral, los empresarios aceleran o frenan el proyecto de acuerdo con la evolución de la economía”, aclaró.

El precio del alquiler ronda los \$ 47 el metro cuadrado, un aumento del 20% entre el segundo semestre de 2012 y el primero de este año. “Los incrementos acompañan la inflación, y los alquileres también se estiman considerando la vacancia”, indicó Diz. Hay diferencias de precios entre las zonas: en zona oeste, los alquileres se acercan a los \$ 45 el metro cuadrado; en el Sur, varían entre los \$ 40 y 44. El 71% de los centros se encuentra en zona norte; el 25% en zona oeste y el 4% en zona sur.

La zona oeste, con partidos como Moreno General Rodríguez, es la de mayor expansión en el último tiempo: “Influyó la disponibilidad de accesos, la buena ubicación para la logística y el menor precio de la tierra respecto del Norte”, señaló Diz. ●



EL PRIMER CAMIÓN QUE INVIERTE EN TU NEGOCIO VOLVO TE PAGA LAS PRIMERAS 6 CUOTAS

Con la nueva financiación de 44 cuotas fijas en pesos, Volvo te paga las primeras 6. Las 38 restantes comenzarás a pagarlas a partir de la séptima cuota, con una tasa del 15,25%.

Lo mires por donde lo mires, te damos la mejor opción para que lo mires desde adentro de un Volvo.



Oferta válida del 1/10/2013 al 31/12/2013 o disponibilidad de cupo N.5449 BCRA en Red de Concesionarios Volvo Trucks & Buses Argentina S.A. para toda la línea Volvo, excepto VM 210. Financiación sujeta a aprobación crediticia y políticas de la entidad bancaria: plazo 44 meses. TNA 15,25%, LTV 50% neto de IVA. Volvo Trucks & Buses Argentina S.A. paga las primeras 6 cuotas. El cliente abonaría durante los primeros 6 meses el IVA de los intereses (deducibles) más Seguro de Vida en el caso de Personas Físicas CFT 9,26%, incluye IVA de los intereses. Para Personas Físicas se agrega el seguro de Vida CFT 11,36%.

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvo.com.ar

