

COVID-19

8 DESAFÍOS PARA EL REAL ESTATE ANTE LAS TENDENCIAS LOGÍSTICAS ACTUALES

A medida que el mundo se va adaptando a la vida durante la pandemia, se acelera notoriamente la adopción de innovaciones en las cadenas de suministro. Los cambios que en otro contexto podrían haber tardado muchos años, hoy se dan en pocos meses o incluso en semanas.

Esto nos permite analizar y hacer proyecciones sobre la situación de los inmuebles logísticos y, para las empresas, es una oportunidad de encontrar o mejorar soluciones de negocio y de real estate a largo plazo, que generen mayor productividad y eficiencia, y optimicen el servicio al cliente.



A continuación, les compartimos las ocho tendencias que ya están impactando en el sector logístico y los desafíos que implican para los activos inmobiliarios:



1. Aumento de las ventas online para acercarse al cliente

Mientras que el circuito de venta tradicional puede involucrar solo un depósito entre la fábrica o la aduana y el local comercial, en el circuito de venta online, los productos pueden pasar por centros de almacenaje, centros de distribución, depósitos urbanos de última milla y puntos de retiro.

Desafío para el real estate #1

Diversificar las tipologías de edificios logísticos y adaptar sus superficies según su cercanía a los centros urbanos y a los consumidores a los que dan servicio.



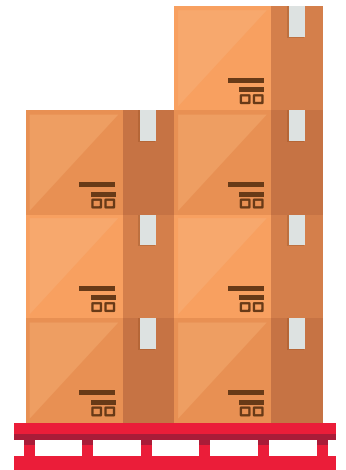


2. Cambios en la gestión de inventarios

La pandemia y el consecuente incremento de las ventas online plantean preguntas y desafíos en torno a la gestión de inventarios. Los minoristas y los fabricantes ya están contemplando cambios a largo plazo para evitar interrupciones en las cadenas de aprovisionamiento, causadas por la ruptura de ciertos eslabones o por la reducción de la capacidad productiva.

Desafío para el real estate #2

Facilitar la mayor reducción posible de los inventarios, a partir de una adecuada ubicación de los activos inmuebles. Esto permitirá minimizar costos y disminuir la superficie de los espacios de almacenamiento, sobre todo en el caso de los negocios cuya gestión de inventario es “just in time”. Además, se debe evaluar la utilidad de aquellos espacios ubicados en zonas lejanas, que suelen implicar mayor costo y tiempo de traslado.

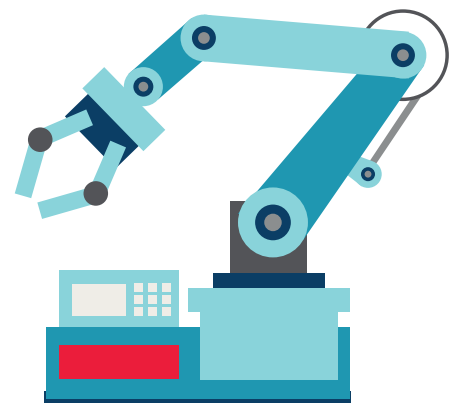


3. Robótica y contactless

El COVID-19 puede actuar como un acelerador en la incorporación de tecnología en los depósitos, entre otras cosas para limitar el contacto entre los miembros del equipo. Dos de los recursos más útiles para este objetivo son la tecnología por voz y el uso de robótica. Mediante su implementación, las empresas buscan afrontar una complejidad creciente relacionada con el volumen y con el manejo de las mercaderías.

Desafío para el real estate #3

Encontrar el producto inmobiliario adecuado para cada necesidad tecnológica. La altura de los depósitos y su disposición deben permitir afrontar la evolución y los cambios de la tecnología que ocurran en los próximos años. También es clave garantizar la seguridad, para evitar siniestros con el costoso equipamiento.



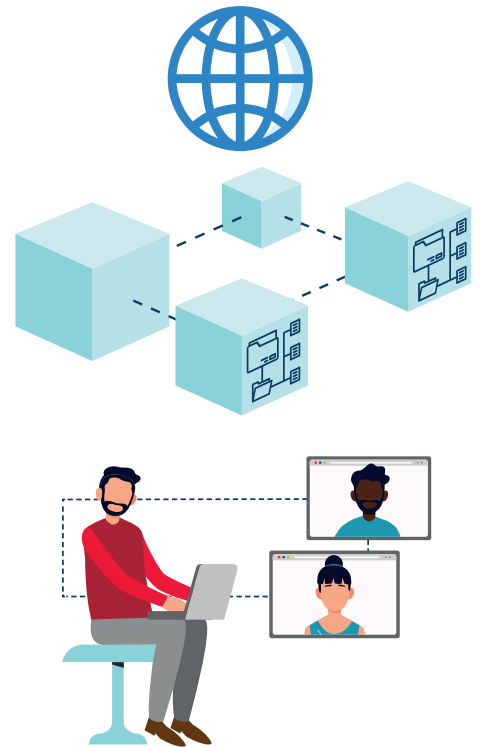


4. Dependencia de los data center

La pandemia genera una sobredemanda de muchas aplicaciones online, que resulta en el incremento sostenido y de largo plazo del espacio requerido en la nube. En consecuencia, hay una mayor demanda de data centers, que se potenciará más adelante con la introducción de la infraestructura para 5G.

Desafío para el real estate #4

Acompañar estas inversiones desde la selección de los terrenos (que deben cumplir un complejo sistema de requisitos: mitigación de riesgos naturales, abastecimiento de energía y agua, locaciones conectadas con back-up cruzado, etcétera), y facilitar las negociaciones con las autoridades nacionales y provinciales para la obtención de beneficios.



5. Almacenamiento en frío

En los últimos años, los depósitos con almacenamiento en frío fueron incrementando cada vez más su presencia dentro del inventario. Por el COVID-19 aumentó la venta online de alimentos y de medicamentos, lo que generó un cuello de botella por la necesidad de depósitos con estas características a nivel global y local.

Desafío para el real estate #5

Encontrar la oportunidad de expandir el espacio actual, o nuevas formas de modernizar las instalaciones, para hacer más adaptables las cadenas de suministro. Con costos de construcción más elevados que los depósitos en seco, pero también con precios elevados de alquiler, se generan oportunidades de inversión muy atractivas en los depósitos con almacenamientos en frío.





6. Consolidación de los operadores logísticos (OPL)

La tercerización de los procesos logísticos en empresas con distribución masiva hace que los productos de los OPL sean más atractivos por los beneficios de minimización de costos en economías de alta escala. Los servicios de bodegaje y distribución son ofrecidos con buenas tarifas y buen cubrimiento geográfico.

Desafío para el real estate #6

Definir correctamente el perfil de los clientes de cara a la adquisición de una bodega, ya que los operadores logísticos requieren propiedades con características muy específicas (muelles, alturas determinadas, instalaciones eléctricas adecuadas, etcétera).



7. Reactivación de las zonas francas

En esta coyuntura, el modelo de ahorro en operación de empresas en zonas francas se ha intensificado y los beneficios de estar en una de ellas ya no son únicamente de grandes empresas; la pequeñas y medianas, que representan más de la mitad del total, empiezan a participar de estos grandes beneficios y son protagonistas de la reactivación.

Desafío para el real estate #7

Conocer en profundidad y tener en cuenta los alcances de la reglamentación de zonas francas, para que los beneficios tributarios y operativos sean aprovechados al máximo.





8. De bodega de tipo especulativa a bodega a la medida

La movilidad y la disponibilidad de recursos en el mercado inmobiliario por parte de los inversionistas hacen que el desarrollo de inmuebles a la medida se intensifique. Adicional, los niveles de productividad del inquilino se ven maximizados por la especificidad del inmueble en características clave de la operación, lo que le permitirá al inversionista maximizar su ingreso por renta.

Desafío para el real estate #8

Basar la estructuración del proyecto, su diseño y la construcción de los inmuebles en las necesidades específicas de los clientes, para alcanzar la mayor satisfacción posible de sus demandas.



Para más información,
contáctate con nuestros especialistas:



Leonardo Rodríguez
Senior Broker
leonardo.rodriguez@cushwake.com



Nicolás Garzón
Head of Asset Management, Facility,
Property & Project Management
nicolas.garzon@cushwake.com



Andrea Duque
Market Research Manager
andrea.duque@cushwake.com



Juan Carlos Delgado
Country Manager
juan.delgado@cushwake.com