

Un mercado consolidado que crece junto a la economía

Los complejos logísticos de última generación, o clase AAA, están creciendo impulsados por el repunte de la actividad económica y también por los beneficios que brindan en la optimización de las operaciones logísticas. El mercado inmobiliario industrial se ha consolidado y hoy en día constituye una posibilidad de inversión de bajo riesgo gracias a las condiciones claras y la seguridad que el rubro ofrece. ➡ Por Ana Simeone (*)



Antes de la retracción derivada de la crisis financiera mundial, la actividad logística padecía la falta de espacios disponibles apropiados para almacenamiento en Argentina.

En los últimos dos años se han construido bastantes espacios logísticos de última generación, un segmento que ha crecido de una manera casi inesperada. Los inversores han visto un nicho inexistente hace 10 años atrás que

tiene poco riesgo y buen margen. La mayor demanda está centrada en ubicaciones que no superen el Km. 45 de los principales accesos a Buenos Aires. La construcción de este tipo de proyectos crece día a día, y las empresas se vuelven cada vez más exigentes en la calidad y la cercanía a Buenos Aires y menos pretenciosas con los precios como hace un año atrás.

Otra tendencia que se puede vislumbrar es el cambio en el comportamiento de las empresas respecto a la conve-

niencia de tercerizar la construcción/ ampliación de espacios para hacer más eficientes sus costos logísticos.

Desde 1998 en adelante todas las empresas querían tercerizar, el punto clave era no “activarse” y utilizar fondos para su “Core Business”, ahora esto cambió y hay muchas que desean tener su propio centro y no depender de una logística que, a su vez, depende de encontrar unidades disponibles en alquiler para acercarle propuestas a sus clientes. Además cuando los contratos de locación que tienen las logísticas se acaban, las empresas se ven enfrentadas al riesgo de tener que mudar su mercadería, esto lleva a replantearse todo: precios, seguridad, accesos, distancias, etc. La construcción la contrata el dueño de la tierra, si la empresa que está allí alquilando quiere ampliarse, lo usual es que el mismo dueño le realice la obra y le aplique la tasa de renta correspondiente a los metros que le construyó, o si la obra la hace la inquilina a su costo y cargo, lo que sucede es que no paga alquileres hasta tanto no amortice lo invertido, ya que la obra le

(*) Directora de ANA SIMEONE Inmuebles Corporativos

quedará al dueño y ahí existe un beneficio impositivo si la que construye es la inquilina.

Un tema muy influyente para el sector inmobiliario es la situación del financiamiento para encarar estas obras o construcciones. Contratar todo llave en mano es la consigna, ya sea para compra o alquiler y ahora hay créditos muy baratos en el extranjero para empresas de primera línea y esto cambió mucho la postura que había de los usuarios de naves y fábricas.

El financiamiento en el país no existe, o está destinado únicamente a grandes multinacionales que no los toman aquí porque los consiguen afuera mucho más económico. Las obras las fondean los propios dueños que se convierten en desarrolladores con este perfil, no hay bancos ni préstamos para este tipo de proyectos hoy en el mercado. Además siempre está el tema tan temido, que un dueño de la tierra saque un crédito para hacer obras llave en mano para una logística o una empresa y que los inquilinos les rescindan anticipadamente según lo prevé la ley (a partir del 6° mes de vigencia) y ellos corran el riesgo de quedarse con la nave vacía y sin el retorno para repagar el préstamo. En algunos casos (los menos) se utiliza cobrar alquileres por anticipado, o que parte de las obras las financie el propio inquilino, o que independiente de la ley los plazos de cumplimiento de contrato los garanticen las misma multinacionales.

CONSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA

En cuanto a las características estructurales que deben presentar los galpones para ser apropiados para la actividad logística se destacan: techos de más de ocho metros, pisos de hormigón de alta resistencia, docks de carga a nivel de camión o dársena, buena playa de maniobras, muy buena luz natural, cerco perimetral, servicios, buena ubicación en distancias no mayores a

45km. de la Ciudad de Buenos Aires, y accesos con seguridad en la zona. Ocasionalmente se puede presentar la necesidad de realizar construcciones que demanden tecnologías nuevas, en estos casos se deben contratar a las empresas que las utilizan o viajar a conocer el producto en los países donde el cliente ya lo posee y, de ser necesario, importar materiales para cumplir con los requerimientos, lo que incluye la capacitación que posteriormente se transmitirá al personal que deba hacer el trabajo.

Últimamente el tema de la seguridad es un factor clave, vemos muchas empresas que prefieren recintos cerrados, no sólo porque se sienten más seguros, sino también porque los costos de mantenimiento son divididos entre todos los ocupantes y es más económico. En algunos casos se presenta la disyuntiva entre la posibilidad de adaptar un depósito viejo o construir a nuevo, en estos casos depende de lo que haya como existente, ya que reformar un depósito antiguo para convertirlo en uno nuevo cuesta más caro, porque seguramente hay que levantar techos, sacar columnas, y todo esto representa costos altísimos para un reciclado y siempre será un parche. Pero si la nave es antigua y la necesitan para una fábrica de techos bajos, donde las columnas no molesten, en este caso en particular quizás convenga más reciclar. La ecuación es siempre: ¿cuánto voy a invertir reciclando o construyendo nuevo? en relación a ¿cuánto le voy a sacar de renta?, porque los depósitos se contabilizan en metros cúbicos, en cuantos pallets puedo estibar y a qué altura. Se busca mucho también estar sobre los principales accesos con imagen corporativa.

EL PANORAMA ACTUAL

El mercado inmobiliario industrial comenzó a tener esencia propia a mediados de los años noventa, los camioneros se convirtieron en operadores

logísticos, los inversores inmobiliarios vieron aquí un nicho de mercado, y a las constructoras e inmobiliarias, como en nuestro caso nos pasó lo mismo, avizoramos un futuro de éxito. Hoy este segmento está muy consolidado, el inversor inmobiliario industrial tiene muy claro el perfil del negocio, que vale la pena aclarar, siempre es muy rentable ya que una empresa no se muda todos los días y son muchísimo más confiables y menos riesgosas que el inquilino residencial, ya sea para venta o para renta, la inversión inmobiliaria industrial está en franco crecimiento y eso es porque tiene poca competencia, mucha rentabilidad y ínfimo porcentaje de riesgo en equivocarse de proyecto. Las condiciones están claras: si construís sobre un acceso principal, o a no más de 500 metros, si está en un radio de 45/50km de la Ciudad de Bs. As., si proyectas techos altos, sin columnas, con dársena, playa de maniobras y dentro de un centro cerrado en lo posible, o en zona segura, tenés inquilino o comprador de primera línea seguro antes que lo termines de construir. Es un segmento en el que se producen las mejores rentas y las menos riesgosas. No hay que improvisar tampoco contratando a un arquitecto o a una empresa porque es el sobrino de un familiar o algo así, aquí no se juega, o se contratan empresas con experiencia o se corren riesgos grandes. Los Parques industriales o recintos cerrados son muy requeridos por los beneficios impositivos y el ahorro de gastos que generan.

Los rubros en los que se registra una mayor demanda de depósitos son: Textiles, metalúrgicos, alimentos, autopartistas y electrodomésticos.

Las zonas geográficas más solicitadas son: En primer lugar la Zona Norte, pero también empezaron a dar alta demanda en las Zona Sur y Zona Oeste, la clave para la logística es no superar los 45/50km de la Ciudad de Buenos Aires y cuanto más cerca de la Capital o dentro de la Ciudad de Buenos Aires mejor. •