

## Impacto del comercio electrónico en los inmuebles logísticos

*En este nuevo artículo del espacio CACE, **Lucas Desalvo, Industrial & Retail Broker en Cushman & Wakefield** y socio de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, nos cuenta sobre la evolución y el panorama actual del mercado de inmuebles logísticos, cómo éste impacta en el mundo del e-Commerce y cómo el comercio electrónico impulsó cambios en el sector inmobiliario.*

Cuando hablamos de mercado inmobiliario, lo más usual es pensar en viviendas, departamentos y terrenos. Quizás algún osado menciona las oficinas. Sin embargo, pocos piensan en inmuebles logísticos que, paradójicamente, se transformaron en los más demandados postpandemia, con los cambios en los hábitos de consumo y la proliferación de los canales de compra online. A continuación, les acercamos un panorama completo del sector y de los cambios que influyen en su evolución.

### **Un poco de historia...**

El origen de los inmuebles logísticos como activos de renta en Gran Buenos Aires tuvo lugar hace dos décadas. A

diferencia de otros países de la región, este mercado fue concebido como premium por el tipo de inversor, por la historia de nuestro país a nivel técnico y por el tipo de constructoras, que siempre buscaron estar a la vanguardia.

Entre los atributos de un depósito premium podemos mencionar algunos que resultan esenciales: superficie de depósito mayor a 10.000 m<sup>2</sup>, altura libre interior mayor a 12 m, antigüedad menor a 15 años, seguridad 24 horas, ubicación cercana a hitos (puertos, zonas logísticas o fabriles, rutas, centros urbanos), dock levelers (1 cada 1.000 m<sup>2</sup>), playas (un ratio de 40% sobre la superficie cubierta) y sistema de incendio bajo normas NFPA. Con el tiempo, se agregaron otros atributos que las empresas multinaciona-

les ya están comenzando a demandar, tales como certificación LEED y servicios para camioneros (baños, vestuarios, salas de reunión y capacitación, comedor y playas de espera). También la sustentabilidad se volvió relevante: paneles solares para cubrir el consumo eléctrico de las luminarias, recuperación de agua de lluvia y recupero del material de embalaje, entre otros.

### **Datos actuales**

Durante estos últimos 20 años, la tasa de vacancia promedió el 8% y el precio pedido promedió los USD BNA 7,0/m<sup>2</sup>/mes. En 2019 hubo un pico de vacancia debido al ingreso de grandes proyectos que tardaron en ocuparse. Sin embargo,

**“Durante estos últimos 20 años, la tasa de vacancia promedió el 8% y el precio pedido promedió los USD BNA 7,0/m<sup>2</sup>/mes. En 2019 hubo un pico de vacancia, debido al ingreso de grandes proyectos que tardaron en ocuparse.”**



acompaña la velocidad de adaptación y nos deja ver tendencias que marcan el pulso del inversor:

• **Fly to Quality en última milla:** son empresas y pymes que quedaron atrapadas en la Ciudad de Buenos Aires o en el primer cordón del conurbano y deciden, debido al crecimiento, las habilitaciones y el tráfico pesado, mudarse a parques industriales dejando sus inmuebles para la reconversión a depósitos de última milla.

**Compra de activos inmobiliarios con pesos:** esta modalidad es una novedad dentro de un mercado que nunca fue vendedor. Entre 2021 y 2022 se vendieron 110.000 m<sup>2</sup> de centros logísticos y 250.000 m<sup>2</sup> de tierra para desarrollo en operaciones concretadas en pesos argentinos con un tipo de cambio a convenir entre las partes que se asemeja al dólar MEP o CCL.

**Canje de tierra:** ya explotada en el ámbito residencial, es una novedad para el sector. Se está dando en grandes superficies de terreno, donde es difícil encontrar un inversor que compre por grandes montos pero que sí está dispuesto a desarrollar y a aportar m<sup>2</sup> finalizados al vendedor como medio de pago.

**Tierra:** es un momento para buscar oportunidades de tierra para desarrollar o por land-banking en Gran Buenos Aires y en ciudades como Rosario, Córdoba Capital o Mendoza, entre otras. En Buenos Aires, la demanda siempre giró en torno al Triángulo de San Eduardo. Sin embargo, la disponibilidad es escasa a nula y ya empieza a haber compras sobre ruta 9 a la altura de Escobar.

Si queremos encontrar oportunidades para los próximos 20 años, debemos pensar en Campana y Zárate como el nuevo foco para el negocio como el nuevo foco para el negocio

tal como conocemos, la pandemia revolucionó el mercado con el crecimiento del e-Commerce y eso generó un posterior aumento de la demanda. En este contexto, comenzamos 2023 con una tasa de vacancia de 4,5%, mínima histórica para el mercado y proyectamos que alcanzará el 0% a mitad de año.

Ahora bien, ¿por qué este descenso abrupto? En principio, por una combinación de factores como la alta inflación, el cambio en los hábitos de consumo que viraron a los canales digitales, las restricciones de importación y la inestabilidad del dólar. En este escenario, hay una directiva de acopiar inventario, que se evidencia en la expansión de operaciones en los principales centros logísticos del país.

A este fenómeno se le suma la lenta respuesta de los desarrolladores que esperaron hasta último momento para iniciar las construcciones que el mercado requería. En promedio, hay una demanda de 130.000 m<sup>2</sup> anuales y hoy hay 175.000 m<sup>2</sup> en construcción que, en su mayoría, ingresarán a fines de 2023. En consecuencia, hay una muy baja disponibilidad de superficie y una fuerte demanda del mercado a partir del afianzamiento del comercio electrónico. Si hoy existiera la necesidad de sumar

20.000 m<sup>2</sup> de depósitos, probablemente se debería pensar en una opción build to suit. Por otra parte, la premisa “a mayor demanda, mayor precio” se hace realidad: el precio pedido mensual saltó de 6,5 a 8,2 USD/BNA/m<sup>2</sup> en depósitos AAA. Los depósitos clase B+ pueden oscilar entre 4 y 5,5 USD BNA/m<sup>2</sup>.

### **¿Quiénes demandan superficie hoy?**

La mayor parte de la demanda proviene de empresas de consumo masivo (en su mayoría supermercados), retail, farma e industria automotriz. Claramente estos fueron los sectores ganadores de la pandemia: tienen grandes planes de inversión y sus negocios crecieron, en algunos casos con incrementos de precios mayores a la inflación durante 2022.

### **Tendencias**

Al ritmo de la revolución en la industria logística, el mercado inmobiliario

**“Para los próximos 20 años, debemos pensar en Campana y Zárate como el nuevo foco para el negocio logístico, por la incidencia del puerto, la deseada Ruta 6, la conexión al Mercosur y la mano de obra disponible.”**

**“A diferencia de otros países de la región, este mercado fue concebido como premium por el tipo de inversor, por la historia de nuestro país a nivel técnico y por el tipo de constructoras.”**

logístico, por la incidencia del puerto, la deseada Ruta 6, la conexión al Mercosur y la mano de obra disponible. También la Zona Sur de GBA es otro polo atractivo con precios para aprovechar.

### **E-commerce y real estate**

A raíz del crecimiento del comercio electrónico postpandemia, aparecieron nuevas demandas a nivel de real estate. La tasa de vacancia en depósitos de última milla en la Ciudad de Buenos Aires y el primer anillo del conurbano es nula, debido a las empresas que crecieron con esta modalidad de venta.

En la mayoría de los casos se trata de pymes que comenzaron en superficies bajas (100 a 500 m<sup>2</sup>) y el crecimiento

del negocio las obligó a profesionalizar el espacio de trabajo y a mudarse a lo que denominamos depósitos urbanos, con superficies de entre 1.000 y 5.000 m<sup>2</sup>. Esta nueva tipología de inmueble se encontró con dos desafíos: en primer lugar, el Código de Planeamiento Urbano de la Ciudad y las dificultades que genera a la hora de habilitar logística; y en segundo término, la baja oferta de este tipo de espacios. Por este motivo, hoy se buscan propiedades como garajes, ex fábricas o espacios similares que podrían cubrir esta demanda insatisfecha.

En cuanto a los requerimientos, en la mayoría de los casos hay una adaptación a los inmuebles existentes. Son depósitos en los cuales la mercadería tiene alta rotación y el foco está puesto en la carga-descarga, la posibilidad de

habilitación, la ubicación y la nivelación del piso.

Durante 2023 se espera que el comercio electrónico se siga consolidando. La próxima etapa sería, sin lugar a dudas, el crecimiento del 4PL (Fourth Party Logistics) y con este una enorme oportunidad para la implementación de soluciones tecnológicas que tiendan redes para buscar mayor eficiencia en la distribución en el AMBA.

Como conclusión, la pandemia terminó de coronar al e-Commerce como uno de los principales modos de consumo, y con ello a los inmuebles logísticos como un activo inmobiliario estratégico y de largo plazo. Queda ahora un camino a desandar para entender cómo se resolverán las demandas heterogéneas y la aplicación de nuevas tecnologías.



**Logística**  
REVISTAS ENFASIS

PUBLICA EN LA  
**REVISTA DIGITAL E IMPRESA**

**MÁS DE 65.000 VISUALIZACIONES POR EDICIÓN**

- Rápida distribución.
- Se accede desde cualquier dispositivo.
- Aumentá las visitas a tu sitio web.
- Añadí videos.
- Llegá a lectores más allá de los límites regionales: Argentina, Colombia, Perú, Chile, EEUU y Uruguay.

*Ponemos a tu disposición toda la información estadística que permitirá hacer un seguimiento, controlar el número de visualizaciones, tiempo promedio de lectura, descargas y cantidad de clic en tu aviso.*

**Contactanos** + 54911 2192-0707 

**Tomás Hirsch**, Director  
+54911 6300 2263 | thirsch@enfasis.com

**Patricia Arcos**, Comercial  
+54911 3897 7935 | parcos@enfasis.com

**Jonatan Ermantraut**, Comercial  
+54911 4945 5164 | jermantraut@enfasis.com

logistica.enfasis.com 