

COVID-19

7 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 siete 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 una bodega 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, bodegas urbanas 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.





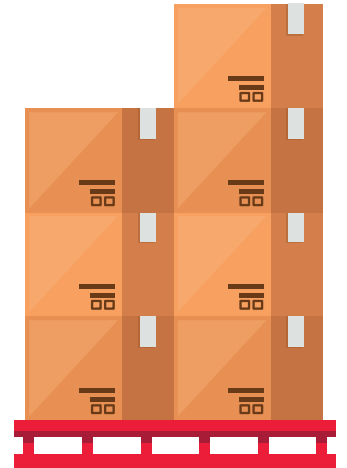
2. Cambios en la gestión de inventarios

La pandemia y el consecuente incremento de las ventas online plantean preguntas y desafíos en torno a la gestión de inventarios.

Hoy el minorista o fabricante no puede arriesgarse a tener un quiebre de stock, a dilatar los tiempos de entrega o tener altos costos de envío, ante el e-consumidor.

Desafío para el real estate #2

Acercar el centro de distribución al consumidor, en una ciudad cuya normativa expulsa la industria fuera del anillo Vespucio, límite físico que separa a la industria del núcleo urbano de la ciudad.

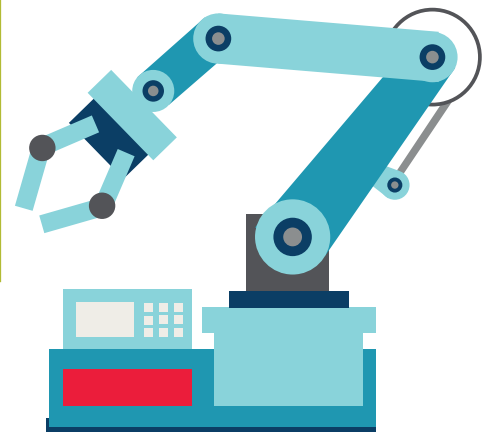


3. Robótica y contactless

El COVID-19 puede actuar como un acelerador en la incorporación de tecnología en las bodegas, entre otras cosas para limitar el contacto entre los miembros del equipo. Una de los recursos más útiles para este objetivo es la tecnología por voz. 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 las bodegas 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.





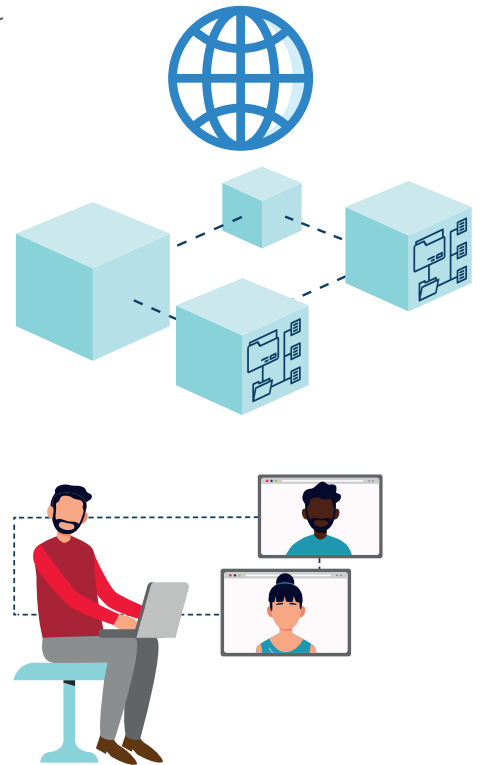
4. Dependencia de los data center

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.

En Santiago de Chile, este año se sumarán 25.000 m² de superficie operativa adicional de data center para satisfacer el incremento de la demanda, y está previsto construir, durante los próximos dos años, más de 30.000 m² con el objetivo abastecer de 74 MW de potencia instalada adicional para poder cubrir el incremento de demanda, asociada a la implementación de la nueva tecnología G5.

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, regionales y comunales para la obtención de beneficios. Entre éstos, el mayor desafío consiste en mitigar la alta demanda por agua, necesaria para la capacidad de refrigeración requerida, que se compensa con el aporte a la red interconectada de nuevas energías limpias renovables, como la solar y la eólica, que ya forman parte de ciertos proyectos.



5. Almacenamiento en frío

En los últimos años, las bodegas 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 bodegas 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 las bodegas en seco, pero también con precios elevados de arriendo, se generan oportunidades de inversión muy atractivas en las bodegas con almacenamientos en frío.





6. Consolidación de los operadores logísticos (3PL)

La tercerización de la operación en empresas logísticas (3PL) es una manera de reducir los gastos (CAPEX) de nuevas operaciones y traspasar todos los riesgos que implica tener un inmueble, una flota de camiones, racks, maquinaria, etcétera.

Desafío para el real estate #6

Desarrollar inmuebles modernos y particulares que permitan a sus arrendatarios ganar en eficiencia y densidad: más mercadería en menos superficie.



7. Consolidación de bodegas pulmones

Este tipo de espacios son cada vez más elegidos por empresas de retail por la flexibilidad que ofrecen. Son complementos de los inmuebles de almacenaje en densidad y su precio es netamente inferior al promedio del mercado. Son especialmente útiles en casos de alza en la producción estacional o relacionada con temporadas particulares.

Desafío para el real estate #7

Fomentar el desarrollo de inmuebles que se adapten a necesidades variables y puedan estar dirigidos a clientes de rubros diversos.

Para más información, contáctate con nuestros especialistas:



Gustavo Valenzuela

Director de Brokerage

gustavo.valenzuela@sa.cushwake.com



Mathieu Méot

Broker Industrial

mathieu.meot@cushwake.com



Polina Salazar

Broker

polina.salazar@cushwake.com



Felipe Riveros

Broker

felipe.riveros@cushwake.com



Aaron Rozenbaun

Project Management Manager

aaron.rozenbaun@cushwake.com