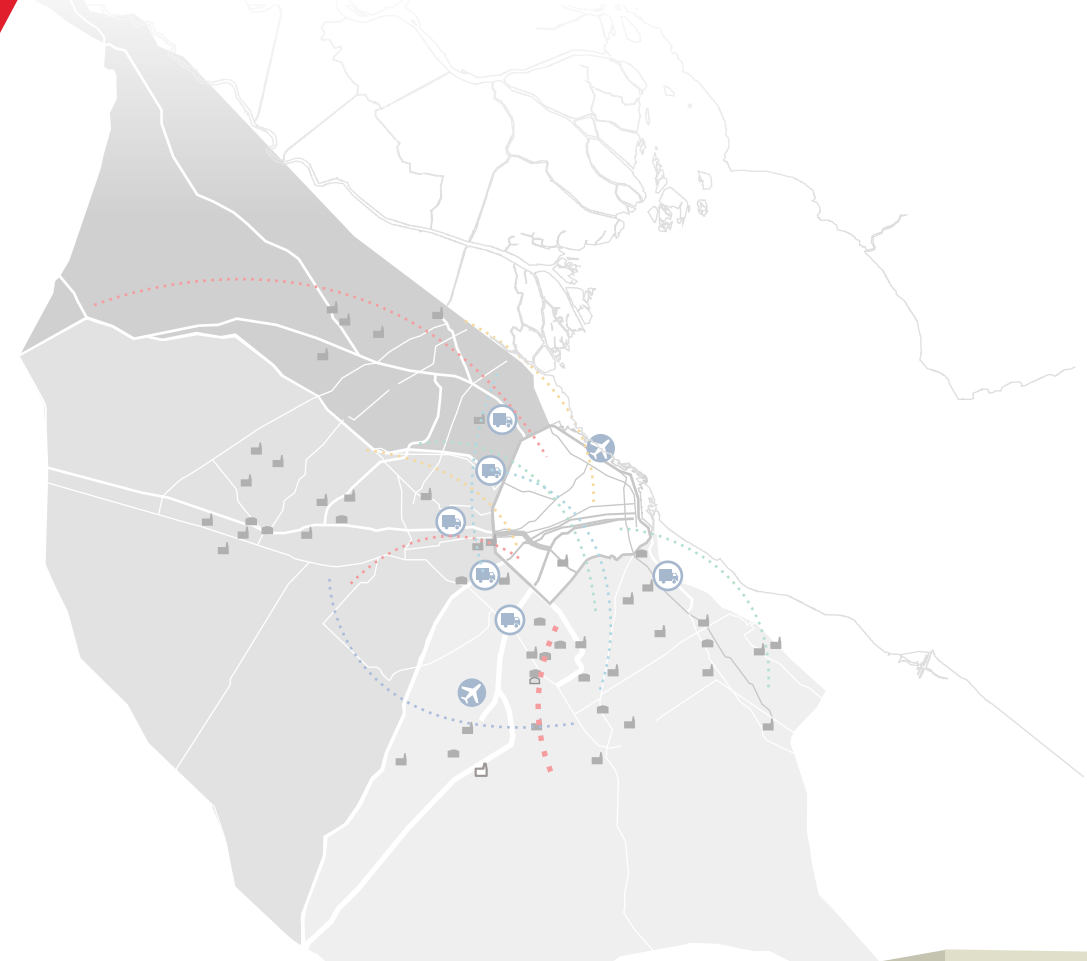


RADIOGRAFÍA DEL MERCADO LOGÍSTICO DE BUENOS AIRES

El mercado logístico de Buenos Aires está integrado por distintos submercados con características y ventajas propias. En este contexto dinámico nos preguntamos: ¿cómo se concentran las empresas que ocupan esos espacios según su actividad? ¿Cuántos metros cuadrados tienen y cómo se distribuyen en cada una de las zonas? ¿Cómo es su conectividad con el centro de la ciudad?

En Cushman & Wakefield realizamos un estudio inédito en el que relevamos todos estos datos durante el primer semestre del 2020, identificamos a qué rubro pertenecen los ocupantes de los depósitos y cuántos metros tienen tanto en Zona Norte, Oeste y Sur.

Esperamos que los resultados a los que llegamos aporten información útil tanto a empresas como a inversores a la hora de tomar decisiones de negocios en Real Estate.



CARACTERIZACIÓN DE LOS CENTROS LOGÍSTICOS

Nuestro equipo de Market Research realizó un relevamiento sobre el 75 % del total del mercado logístico de Buenos Aires, es decir, 2.220.000 m². Estudiamos las principales características de los depósitos de los submercados Norte, Oeste y Sur tales como: su accesibilidad y qué tipo de empresas los ocupan. Además, sumamos un análisis a partir de un esquema de radios, que sirve para tener una radiografía de los datos observados en función a las distancias con las zonas de mayor consolidación urbana.

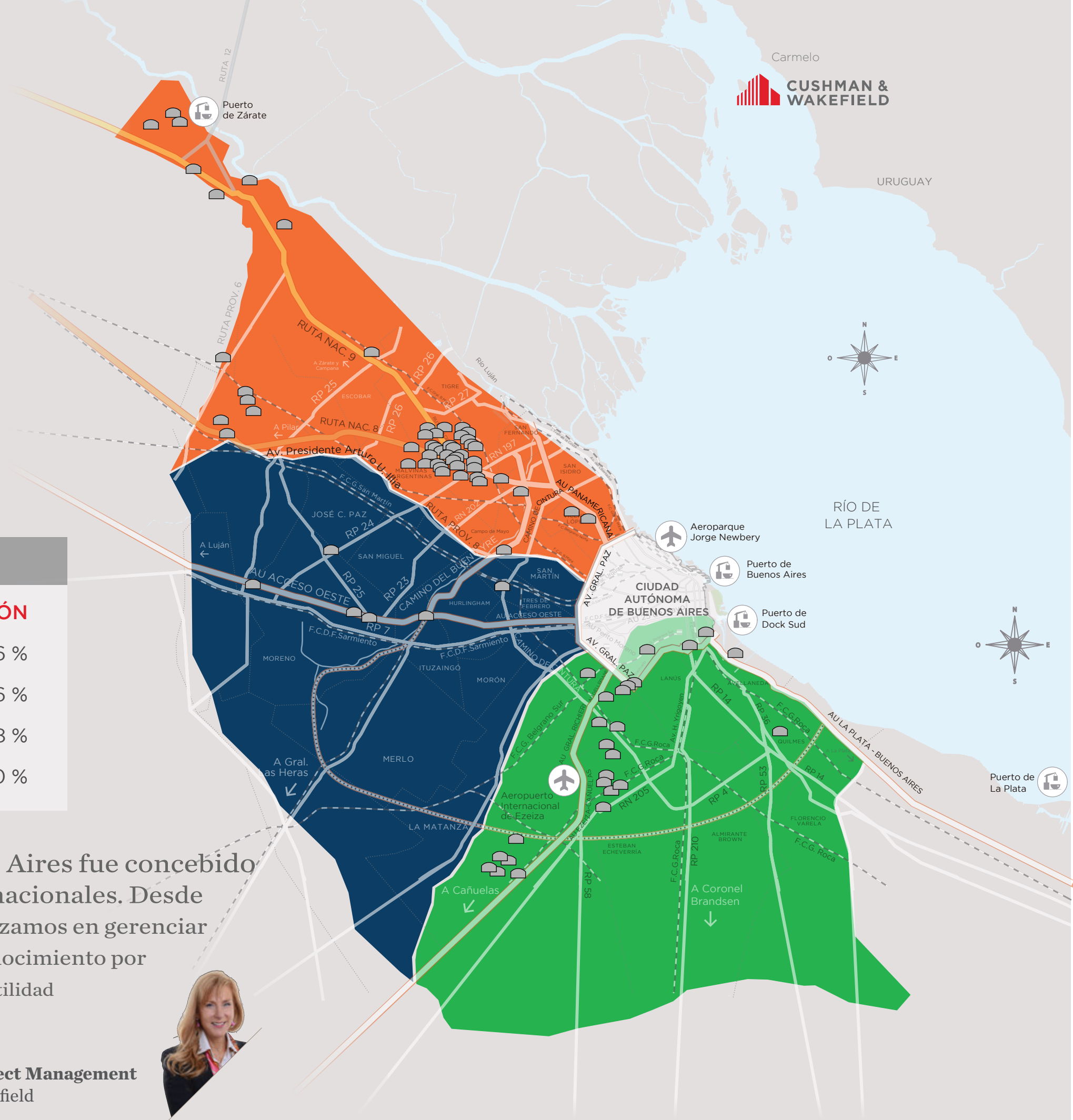
Los operadores logísticos, las empresas dedicadas al retail y las de consumo masivo son los principales ocupantes que dominan el mercado. En los últimos años observamos un marcado movimiento de ocupantes que pasaron del submercado Norte, el favorito, al submercado Sur.

CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS LOGÍSTICOS

SUBMERCADO	STOCK (M2)	PARTICIPACIÓN
 GBA NORTE	1.670.000	56 %
 GBA SUR	1.090.000	36 %
 GBA OESTE	240.000	8 %
 Total CLASE A	3.000.000	100 %

El mercado de centros logísticos de Buenos Aires fue concebido con tipologías que cumplen estándares internacionales. Desde nuestro equipo Project Management nos especializamos en gerenciar proyectos bajo estas normas y tenemos un gran reconocimiento por parte de empresas nacionales e internacionales, por la versatilidad y facilidad de la operación logística.

Valeria Hecht
Gerente de Project Management
Cushman & Wakefield



ANÁLISIS A PARTIR DEL ESQUEMA DE RADIOS

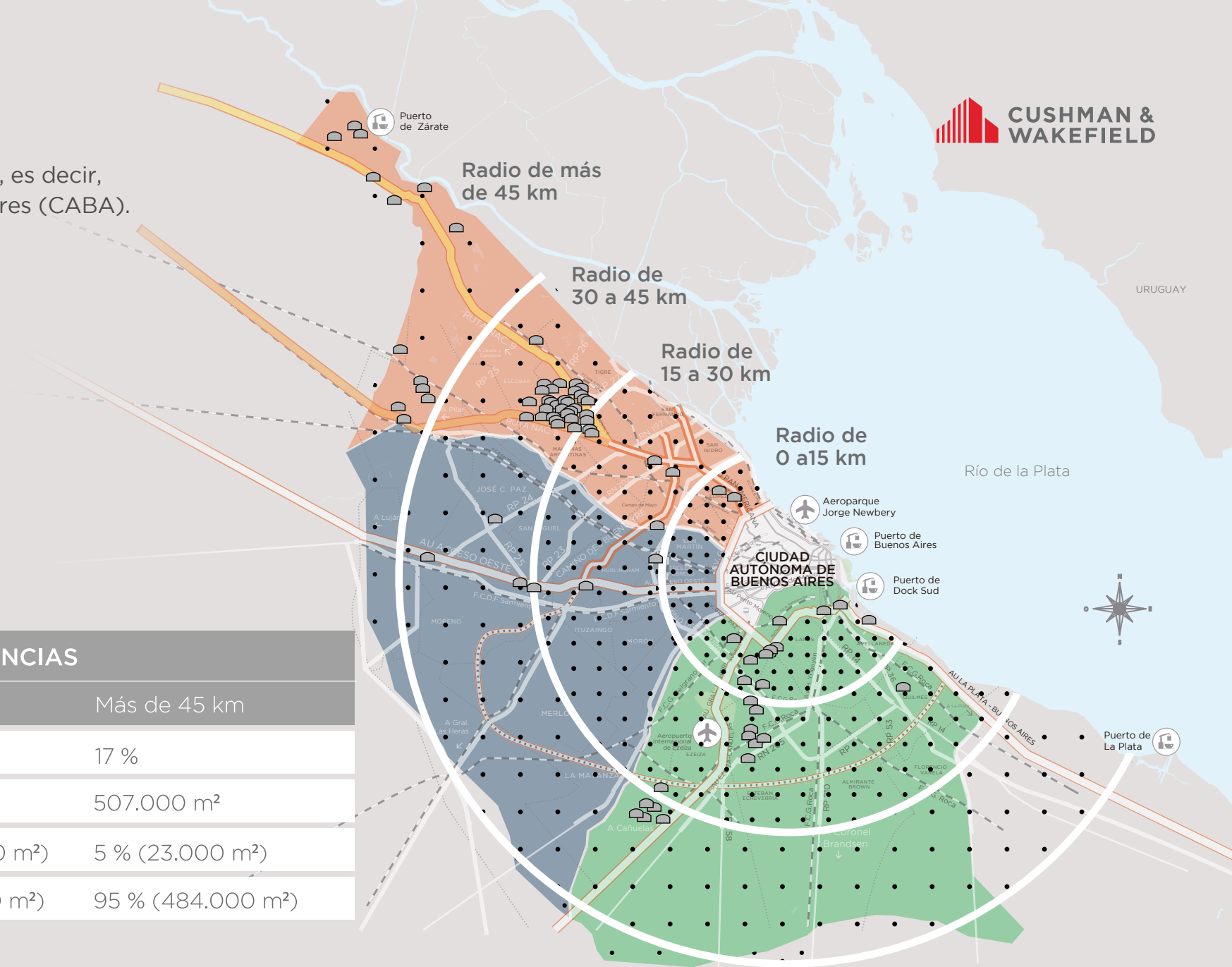
Relacionamos la información del mercado logístico en función del esquema de radios, es decir, de las distancias de los depósitos con el centro de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

Centros logísticos propios y de renta

Quisimos saber si existe una relación entre los centros logísticos propios y de renta y la distancia que tienen respecto del centro geográfico de la CABA (ubicado en Av. Avellaneda 1023).

En el caso de los centros logísticos propios, la mayoría de los ocupantes son de retail y de consumo masivo, y se ubican en los primeros 30 km respecto de los centros urbanos. En cuanto a los centros logísticos de renta, la mayoría se ubica en el radio que va del kilómetro 30 al 45 y en gran parte están destinados a cubrir operaciones logísticas en la primera instancia del circuito de distribución.

PORCENTAJE Y STOCK DE OCUPACIÓN SEGÚN LAS DISTANCIAS				
	0 a 15 km	15 a 30 km	30 a 45 km	Más de 45 km
PARTICIPACIÓN %	20 %	25 %	37 %	17 %
TOTAL DE m ²	606.000 m ²	763.000 m ²	1.121.000 m ²	507.000 m ²
CENTROS PROPIOS	31 % (186.000 m ²)	50 % (378.000 m ²)	18 % (200.000 m ²)	5 % (23.000 m ²)
CENTROS RENTADOS	69 % (420.000 m ²)	50 % (385.000 m ²)	82 % (921.000 m ²)	95 % (484.000 m ²)



Análisis de stock sobre radios

La gran mayoría de los depósitos XXL se encuentran en la franja del kilómetro 30 al 45. La superficie de estas propiedades tiene en promedio 30.000 m², es por eso que allí se encuentra la mayor cantidad de metros cuadrados del mercado, mostrando una relación de cara a la operación inicial con la dación de carga por parte de fábrica del sector y la vinculación con el Mercosur.

En el tramo final antes de entrar a la “de última milla” (expresión que alude al último tramo del circuito logístico de entregas y va del kilómetro 0 al 15) encontramos que, de los 606.000 m² relevados, 520.000 m², es decir el 86 %, se ubican en el submercado Sur. Esta tendencia a elegir el submercado sureño tiene que ver con que se encuentra a menos de 15 km de la mayor parte del Área Metropolitana de Buenos Aires, con una posición ideal para operaciones de e-commerce.

Hasta hace poco tiempo, la logística vinculaba, casi exclusivamente, la producción y la distribución a las distintas cadenas de venta. Pero hoy en día los envíos llegan a la puerta del usuario, a raíz del cambio de consumo que se dio con el e-commerce.

El presente análisis brinda una radiografía de lo que pasó y de lo que está pasando en el mercado logístico y nos deja un capítulo abierto respecto a lo que pasará en los próximos años, ya que la transformación del sector se encuentra en pleno proceso.

Lucas Desalvo
Market Reserch Management
 Cushman & Wakefield



SUBMERCADO NORTE

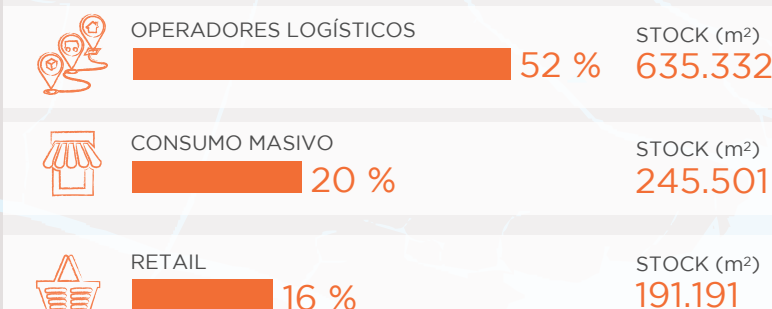
Los primeros centros logísticos clase A del país fueron desarrollados en el Norte, que hoy en día cuenta con el 56 % del inventario total y, hasta el momento, es el favorito de las empresas ocupantes.

Su ubicación estratégica es en gran parte lo que explica la consolidación de este submercado, que cuenta con las principales rutas que comunican tanto al interior del país, como al resto de los países de la región.

Además, encontramos seguridad y recursos humanos capacitados que residen en la zona. Todas estas características formaron en los últimos 20 años un importante inventario de centros logísticos clase A.

En cuanto a los ocupantes, el 52 % del submercado se compone por operadores logísticos que simplifican sus operaciones por la conexión directa de este submercado con el resto del Mercosur.

PRINCIPALES RUBROS DE LOS OCUPANTES



ANÁLISIS POR OCUPANTES Y STOCK SOBRE RADIOS

Rubro de ocupantes	0 a 15 km	15 a 30 km	30 a 45 km	Más de 45 km
Operadores logísticos	-	182.000 m ²	318.000 m ²	135.000 m ²
Consumo masivo	-	14.000 m ²	109.000 m ²	122.000 m ²
Retail	35.000 m ²	15.000 m ²	81.000 m ²	60.000 m ²

Zona Norte es el sector más consolidado en términos de centros logísticos. Sus características de accesibilidad, seguridad y ubicación logística hacen que sea la zona líder.

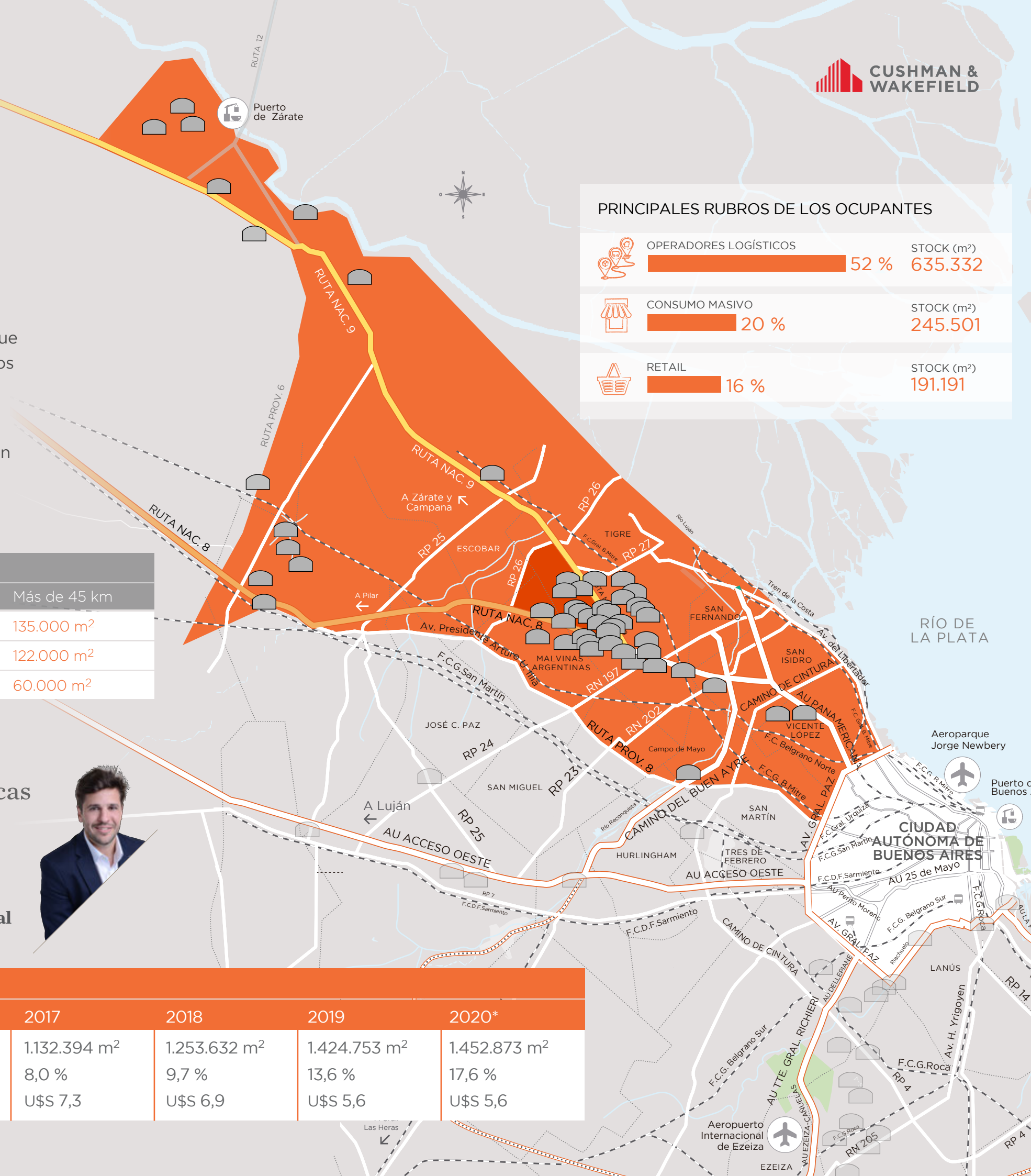
Santiago Isern
Broker Senior Industrial
Cushman & Wakefield



TABLA HISTÓRICA CON INVENTARIO, VACANCIA Y PRECIO

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
INVENTARIO	825.298 m ²	924.616 m ²	1.065.366 m ²	1.132.394 m ²	1.253.632 m ²	1.424.753 m ²	1.452.873 m ²
VACANCIA	11,4 %	7,3 %	7,7 %	8,0 %	9,7 %	13,6 %	17,6 %
PRECIO	U\$S 7,5	U\$S 8	U\$S 7,1	U\$S 7,3	U\$S 6,9	U\$S 5,6	U\$S 5,6

* Los datos de 2020 fueron tomados al cierre del primer semestre.



SUBMERCADO OESTE

El submercado Oeste es al momento el menos consolidado, pero presenta precios altamente competitivos y disponibilidad de tierras, motivo por lo cual están por construirse 70.000 m² nuevos de depósitos clase A.

Las empresas dedicadas al retail en este submercado presentan un potencial de crecimiento al compararlo con los otros dos submercados. La zona Oeste cuenta con una posición equidistante entre el Corredor Norte, principal salida al Mercosur y la Zona Sur, lo cual consideramos como una ventaja de este submercado.

ANÁLISIS POR OCUPANTES Y STOCK SOBRE RADIOS

Rubro de ocupantes	0 a 15 km	15 a 30 km	30 a 45 km
Consumo masivo	-	-	38.000 m ²
Retail	51.000 m ²	38.000 m ²	83.000 m ²

El submercado Oeste se presenta como un sector claramente apuntado al Retail con la consolidación de grandes centros de distribución. La disponibilidad de tierra y los buenos accesos son la gran fortaleza del sector que aún tiene mucho potencial de crecimiento.

Lourdes Basso
Broker Industrial
 Cushman & Wakefield



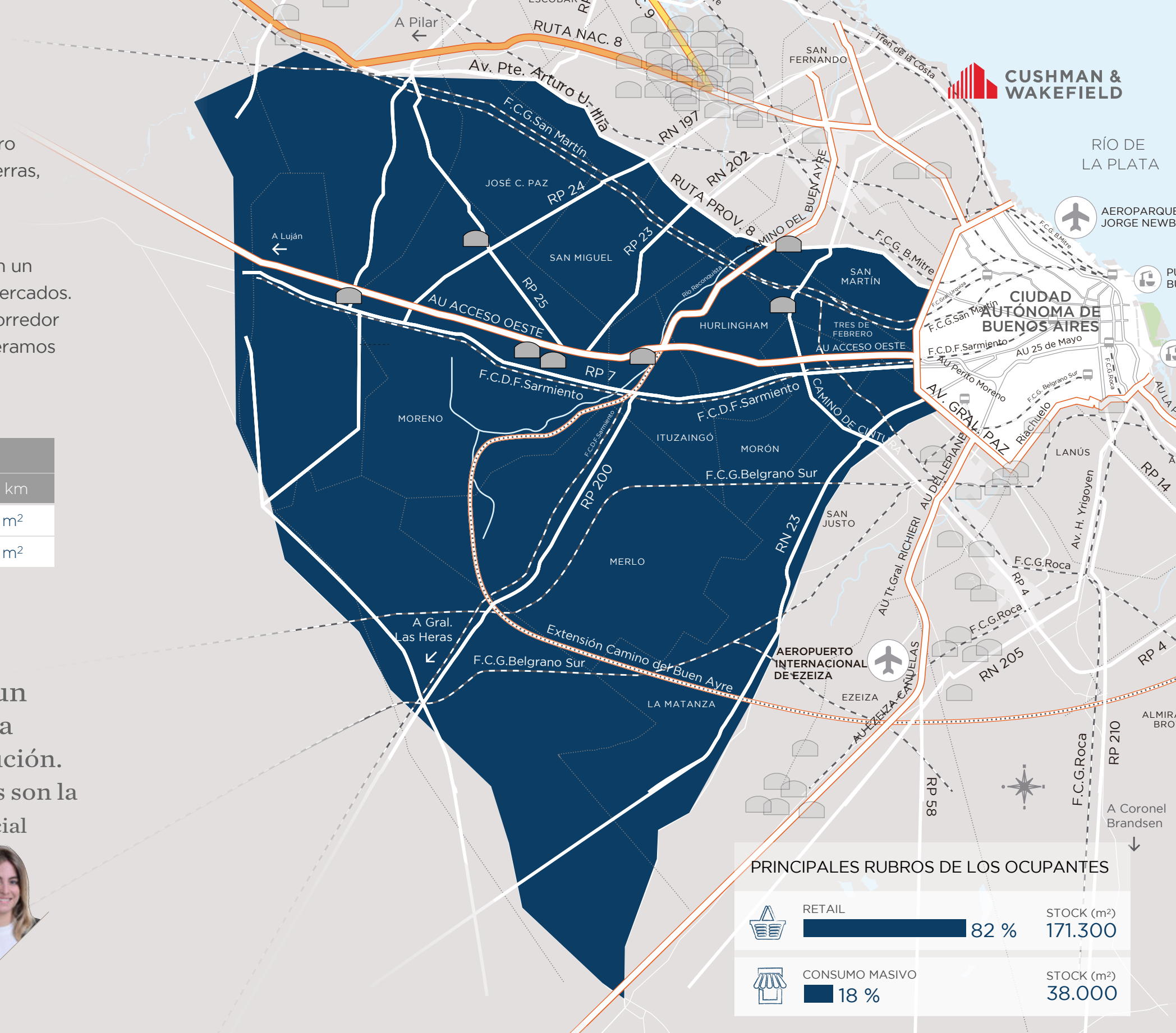
PRINCIPALES RUBROS DE LOS OCUPANTES

RETAIL	82 %	STOCK (m ²) 171.300
CONSUMO MASIVO	18 %	STOCK (m ²) 38.000

TABLA HISTÓRICA CON INVENTARIO, VACANCIA Y PRECIO

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
INVENTARIO	15.000 m ²	26.000 m ²	26.000 m ²	26.000 m ²	26.000 m ²	64.000 m ²	64.000 m ²
VACANCIA	0 %	0 %	0 %	0 %	13 %	7,9 %	7,9 %
PRECIO	U\$S 6,7	U\$S 7,1	U\$S 6,5	U\$S 6,5	U\$S 5,7	U\$S 4,5	U\$S 4

* Los datos de 2020 fueron tomados al cierre del primer semestre.



SUBMERCADO SUR

En los últimos años, el submercado Sur comenzó a protagonizar un crecimiento considerable, debido al aumento de las ventas por e-commerce y la necesidad de las empresas de tener su operación logística lo más cerca posible de la última milla, para hacer más corto el tiempo de entrega del producto al consumidor final.

La inauguración del Paseo del Bajo consolidó la zona al conectarla con el corredor Norte de forma mucho más rápida, acortando los tiempos con esa salida directa hacia el resto de los países del Mercosur.

ANÁLISIS POR OCUPANTES Y STOCK SOBRE RADIOS			
Rubro de ocupantes	0 a 15 km	15 a 30 km	30 a 45 km
Operadores logísticos	308.000 m ²	25.000 m ²	8.000 m ²
Consumo masivo	108.000 m ²	27.000 m ²	-
Retail	-	226.000 m ²	16.000 m ²

La zona Sur ha representado un crecimiento exponencial en los últimos años. Su ubicación estratégica presenta grandes atractivos: la cercanía al puerto de Buenos Aires y a la ciudad, sumada a la disponibilidad de tierras, hacen que esta zona se haya consolidado como el segundo submercado en importancia dentro del negocio logístico.



Maël Desse
Broker Senior Industrial
 Cushman & Wakefield

TABLA HISTÓRICA CON INVENTARIO, VACANCIA Y PRECIO							
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
INVENTARIO	275.637 m ²	281.637 m ²	326.837 m ²	362.107 m ²	503.168 m ²	688.810 m ²	692.810 m ²
VACANCIA	5,9 %	5,7 %	10,8 %	8,4 %	13,4 %	24,1 %	18,7 %
PRECIO	U\$S 6,7	U\$S 7	U\$S 6,3	U\$S 7,3	U\$S 6,3	U\$S 5,6	U\$S 5,4

PRINCIPALES RUBROS DE LOS OCUPANTES		
	OPERADORES LOGÍSTICOS E-COMMERCE	STOCK (m ²)
<div style="width: 47%;"></div>	47 %	340.364
	RETAIL	STOCK (m ²)
<div style="width: 34%;"></div>	34 %	242.000
	CONSUMO MASIVO	STOCK (m ²)
<div style="width: 19%;"></div>	19 %	135.000

* Los datos de 2020 fueron tomados al cierre del primer semestre.

NUESTRA EMPRESA



Cushman & Wakefield, empresa global de servicios inmobiliarios corporativos, se fundó en New York en 1917. En el año 2000 se estableció la filial Argentina y luego la de Chile. A partir del 2015, ambas se unieron a Brasil, Perú y Colombia para operar de forma regional.

Cushman & Wakefield Southern Cone ofrece una amplia gama de servicios premium orientados a corporaciones e inversores. La compañía se distingue por la excelencia en la atención al cliente, regida por estándares de calidad internacionales y un equipo de profesionales altamente capacitados.



argentina@sa.cushwake.com
www.cushman.com.ar

NUESTROS SERVICIOS



Para empresas

BROKERAGE

Representamos a las empresas en el alquiler y venta de oficinas clase A e inmuebles industriales.

FACILITY MANAGEMENT

Garantizamos el correcto funcionamiento de sus instalaciones.

VALUACIONES

Establecemos el valor de mercado de los inmuebles.

PROJECT MANAGEMENT

Planificamos, diseñamos y construimos nuevos espacios de trabajo.

MARKET RESEARCH

Proveemos inteligencia de mercado para la toma de decisiones.

Para inversores

BROKERAGE

Alquilamos y vendemos oficinas clase A e inmuebles industriales.

PROPERTY MANAGEMENT

Administramos edificios clase A y Centros logísticos.

VALUACIONES Y ASESORÍA

Establecemos el valor de mercado de los inmuebles que se quiere vender o comprar.

CAPITAL MARKETS

Asistimos en la gestión de inversiones inmobiliarias para maximizar su rendimiento.

