
Mercado

Guillermo García-Almuzara (C&W): “Como suba un poco el consumo, no va a haber naves para tanta demanda”

Guillermo García es director del área Industrial y Logística de Cushman&Wakefield. El ejecutivo de la consultora internacional celebra el buen momento que vive su sector en la actualidad en España, pero no esconde su preocupación por la falta de producto terminado para alquilar en algunas zonas del país, que esperan con proyectos que ya se encuentran en marcha.

J. Izquierdo
14 jun 2018 - 04:54



1 / 4

<https://www.ejeprime.com/mercado/guillermo-garcia-cw-como-suba-un-poco-el-consumo-no-va-a-haber-naves-para-tanta-demanda>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Guillermo García es director del área Industrial y Logística de Cushman&Wakefield. El ejecutivo de la consultora internacional celebra el buen momento que vive el sector en la actualidad en España, pero no esconde su preocupación por la falta de producto terminado para alquilar en algunas zonas del país, que esperan con proyectos que ya se encuentran en marcha.

Pregunta: La semana pasada se celebró el SIL y las previsiones que se dieron apuntan a un incremento en la facturación del 40% en 2018.

Respuesta: La situación es muy positiva. Tenemos un sector que está en constante desarrollo, aunque aún nos queda un crecimiento muy fuerte. Igual que Amazon, hay más grupos como Alibaba y Zalando que van a seguir apostando por España. Cada vez más gente se inclina por el ecommerce.

P.: El ecommerce, la palabra de moda en el mercado de consumo.

R.: Igual que los centros comerciales hicieron cambiar la forma de comprar de la gente, el ecommerce lo hará ahora. Los jóvenes ya están acostumbrados a ello y, más que en una gran ciudad como Madrid, en los pueblos el desarrollo que le espera es gigante. Y no sólo por Amazon y compañía: las grandes cadenas como Ikea, Inditex o H&M también están apostando muy fuerte por desarrollar su ecommerce porque saben que ahí está el futuro. El consumidor quiere tener el producto en horas y devolverlo si no le gusta.

P.: Ahora bien, cuesta a veces ver por dónde crece la logística con tanto cambio y evolución. ¿Hacia dónde se dirige más concretamente el sector?

R.: La última milla es lo que más se demanda pero, ahora mismo, es muy complicado encontrar espacio allí. Además, no todo el mundo en el negocio tiene interés en ello. Las empresas de almacenaje, por ejemplo, demandan cajas cada vez más grandes, pero ante todo bien comunicadas.

“Hay incrementos en el precio del suelo de hasta el 30% en algunas zonas debido a la alta demanda y la escasa oferta”

P.: ¿Se está viendo ya un calentamiento en los suelos logísticos debido a la alta demanda y la escasa oferta en algunos lugares?

R.: Están incrementado en valores. Estamos viendo incrementos de precios de más del 30% en algunas zonas. Ahora mismo, el incremento de precios es notable aunque seguimos bastante por debajo de los precios de suelo de la época del *boom*. Pero también está cambiando los espacios que se demandan, porque antes una operación

de 20.000 metros cuadrados se consideraba grande y ahora es mediana. Los ecommerce quieren naves enormes y los operadores logísticos ya piden espacios de 60.000 metros cuadrados, el triple que antes.

P.: Naves más grandes y más cercanas a la ciudad. ¿Hay suficiente espacio en las grandes metrópolis para ello?

R.: Diferenciamos dos cosas: desarrollo de suelo y desarrollo de producto. Para desarrollo de producto, sí hay espacio para atender a las demandas. La construcción de un activo te lleva un año, es el activo inmobiliario que menos tiempo demanda. Otra cosa es el desarrollo del suelo, porque allí intervienen los tiempos de la administración y allí hay un problema con cumplir con el *timing*. Se debería regular la recalificación de suelos porque no puedes estar años y años para que un suelo salga al mercado.

P.: Por el espacio reducido de Barcelona, grandes *players* del sector apuestan por la creación de un cuarto anillo en la capital catalana. ¿Usted también?

R.: Me cuesta verlo. Con la gestión del cuarto anillo te vas demasiado lejos. Barcelona tiene el problema de que tiene mar y montaña y más no se puede sacar. Aparte, junto a la orografía, se da la circunstancia de que allí hay mucho propietario local que explota esos suelos y eso hace que a los fondos les cueste mucho entrar. A los fondos les cuesta mucho más entrar en Cataluña que en Madrid.

“A los fondos les cuesta más entrar en Barcelona que en Madrid por el alto número de propietarios locales que hay en Cataluña”

P.: Con todos estos parámetros, ¿cuánto crecerá la contratación logística en España en 2018?

R.: Nosotros creemos que se va a acabar igual de bien o mejor que el año pasado atendiendo a las demandas latentes que hay. Ahora bien, como se incrementa un poco el consumo, no va haber naves para atender toda esta demanda.

P.: Explíquese.

R.: Si buscas hoy una nave de 30.000 metros cuadrados en Madrid o Barcelona, no la encuentras. Van a salir suficientes proyectos próximamente al mercado, pero es complicado dar con una nave ya terminada para alquilar ahora mismo.

P.: ¿Y esto afectará a las rentas?

R.: Prevemos crecimientos muy moderados en este aspecto.

P.: También se espera un profundo cambio en los propios activos logísticos para adaptarse a la revolución digital. ¿Cómo serán las naves 4.0?

R.: La tecnología va a permitir que las naves sean más eficiente. El aporte tecnológico al servicio de la construcción facilitará muchas cosas. Con la realidad virtual puedes ver la nave antes de construirla y eso es algo que el operador agradece mucho.

“La tecnología va a permitir que las naves sean más eficientes y ayudará a los promotores en la construcción de los activos”

P.: La logística ha crecido tanto que ya hasta una gestora especializada cotiza en el MAB... ¿Apostarán otros, como hizo el gigante P3, por cotizar en España con el respaldo de fondos?

R.: Vendrán fondos nuevos para invertir en logística seguro, pero también saben que llegan algo tarde al sector. Sin embargo, aún les quedan grandes oportunidades que cazar a los que se vayan sumando próximamente ya que el mercado tiene todavía mucho recorrido.

P.: Los expertos apuntan que “el precio ya no es lo único que importa al operador” a la hora de contratar logística.

R.: Continúa siendo algo clave, sin duda, pero sí es cierto que la importancia del precio en las operaciones se ha contenido en favor de otras cuestiones como que la nave sea moderna, funcional y que esté bien ubicada.

P.: Fuera de Madrid y Barcelona, en el último año han crecido con fuerza Valencia, Málaga o la siempre interesante Zaragoza por su ubicación estratégica. ¿Veremos nuevas ciudades o regiones crecer próximamente?

R.: Valencia ha crecido de manera espectacular. El reactivo es brutal con la esperanza del Corredor Mediterráneo y por el puerto, en gran auge últimamente, entre otros aspectos. En Málaga es complicado conseguir suelo a pesar de su alto interés, y luego Sevilla, igual que ocurrirá con otros puntos clave del país, tendrá el impulso de Amazon, porque es inevitable que abran más plataformas por el país para dar servicio a sus clientes con rapidez.