

MAYO 2022

UNA PUBLICACIÓN DE RESEARCH & INSIGHT ESPAÑA

TRANSPORTE EFICIENTE

In LOGISTICS



CUSHMAN &
WAKEFIELD



IN DIE CE

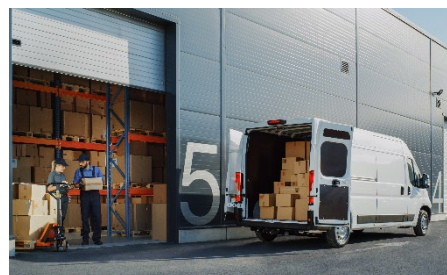
04

CONTEXTO
DE MERCADO



08

EL MERCADO
LOGÍSTICO DE MADRID



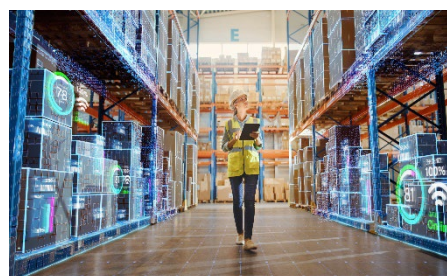
10

EL MERCADO
LOGÍSTICO DE BARCELONA



13

INVERSIÓN



CONTEXTO DE MERCADO

/ PRE Y POST PANDEMIA

La nueva normalidad, después de la irrupción del Covid19, ha tenido un impacto desigual entre los diferentes sectores de la economía y las costumbres sociales. Mientras que en algunos sectores económicos apenas ha traído cambios, en otros, la repercusión ha supuesto un cambio estructural. El de los hábitos de consumo, es un ejemplo, intensificándose el uso de los canales on-line, es decir, el comercio electrónico.

Antes de la pandemia, alrededor del año 2018, se empezó a observar un incremento significativo de transacciones de productos adquiridos a través de la web. Pero fue durante 2020 cuando se registró un incremento exponencial de las compras por internet debido, en

parte, a las pocas alternativas, dado que muchos comercios permanecían cerrados como consecuencia de las medidas antiCovid19. Durante 2020 el número de personas que compraron por internet en España alcanzó los 26,2 millones, lo cual supone un incremento del 7,7% respecto a 2019.

Durante 2020, 2,8 millones de compradores en España compraron online por primera vez en su vida.

A medida que las restricciones se estaban relajando, los consumidores empezaron, poco a poco, a volver a las tiendas físicas, pero una gran mayoría de esos clientes siguieron realizando sus compras a través de la web.

Lo que es importante destacar, es la parte del comercio electrónico que tiene un impacto directo en el sector

logístico, es decir, aquellos bienes que los consumidores adquieren por internet y necesitan ser almacenados y transportados.

Antes de la pandemia, las actividades del ocio suponían alrededor del 40% del comercio electrónico (billetes de avión/tren, alojamientos turísticos, alquileres diversos, etc).



Durante el segundo trimestre de 2020, cuando las restricciones de movilidad resultaron más severas, el incremento de la cesta de bienes físicos adquiridos por internet se incrementó un 90% comparado con el mismo periodo de 2019. A partir del tercer trimestre de 2020 y hasta el tercer trimestre de 2021 (últimos datos publicados), la cesta de bienes físicos se ha incrementado trimestralmente alrededor del 60% en términos interanuales (el segundo y tercer trimestre de 2021 se ha comparado con los correspondientes trimestres de 2019).

En los trimestres anteriores a la pandemia, la cesta de bienes físicos se incrementaba alrededor del 23% trimestralmente.

Estos cambios en la dinámica de los hábitos de consumo han tenido su repercusión en la actividad de los operadores logísticos. Como consecuencia, se ha incrementado la demanda de superficie logística a nivel nacional.

Las nuevas formas de comprar tienen un efecto multiplicador en la superficie que los operadores logísticos necesitan para dar servicio a las nuevas formas de consumir.

Los productos que se compran online tienen una rotación muy alta y multitud de formatos y tamaños, por lo que no es aconsejable almacenar en altura. La operativa más eficiente, en este caso, requiere de una ocupación mayor de la huella de almacén.



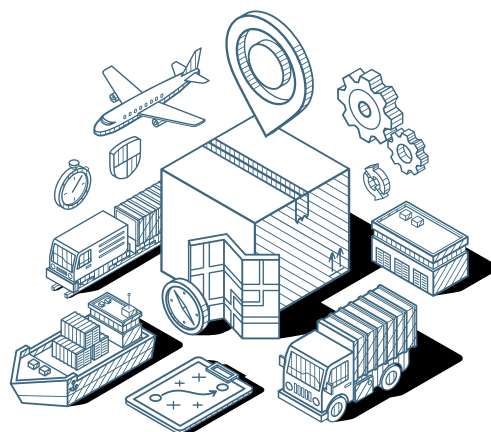
Desde el departamento de Análisis e Investigación de Cushman & Wakefield hemos desglosado todos los productos adquiridos vía web para conseguir aquellos bienes que están relacionados con la logística.

Una vez configurada la cesta de bienes que los consumidores compran por internet, estamos analizado su comportamiento de forma trimestral desde 2014.

/ CADENAS DE SUMINISTROS Y ABASTECIMIENTO

Otro impulsor de la demanda de espacios logísticos ha venido por el lado de los problemas de abastecimiento en la cadena de suministro.

El transporte internacional marítimo intensificó su actividad en los meses posteriores a la pandemia debido a un incremento de la demanda. Los consumidores empezaron a gastar más en bienes que en ocio. Al mismo tiempo se paró la actividad de los principales puertos. Como consecuencia, se han registrado tensiones e incluso atascos en las cadenas de suministro a nivel mundial.



Las cadenas de suministro internacionales son tan eficientes como frágiles.



Adicionalmente, el conflicto de la guerra de Rusia en Ucrania también ha añadido dificultad a las cadenas de suministro provocando desequilibrios entre los flujos de mercancías habituales. Estas cadenas dependen del contexto global y se han visto afectadas por las sanciones económicas. Tanto Rusia como Ucrania son países que tienen una relevancia destacada en la exportación de materias primas: desde cereales a materiales como cobre, aluminio, níquel, o paladio. Estos últimos empleados en la fabricación de automóviles y de productos electrónicos.

Los desajustes recientes en las cadenas de suministro globales reflejan su fragilidad. Como consecuencia, los operadores buscan una menor dependencia de los proveedores lejanos y apuestan en mayor medida por la proximidad. Pero eso no siempre es posible.



ALTERACIONES EN LOS MODELOS DE STOCK

En los últimos años previos al Covid19, estábamos acostumbrados a un paradigma de logística que seguía el modelo *Just-in-time* que consiste en que los materiales necesarios para la producción lleguen justo cuando se necesitan, y no antes.

Además, las cantidades de materiales que llegan según esta metodología son las justas para satisfacer la demanda en cuestión. Con este método se busca principalmente reducir los costes de almacenaje.

En los meses posteriores al comienzo de la pandemia, muchas empresas empezaron a experimentar problemas de desabastecimiento de materiales de producción intermedios derivados de los desequilibrios de las cadenas de suministro.

Para remediar esa situación, las compañías empezaron a optar por tener un inventario suficiente para cubrir posibles demandas imprevistas. En los últimos trimestres cada vez más empresas han mostrado una inclinación hacia este modelo. Y, en consecuencia, **un mayor stock implica una mayor superficie de almacenaje**, que se traduce en un aumento de la demanda de superficie logística.

Un mayor stock
implica una
mayor
superficie de
almacenaje.



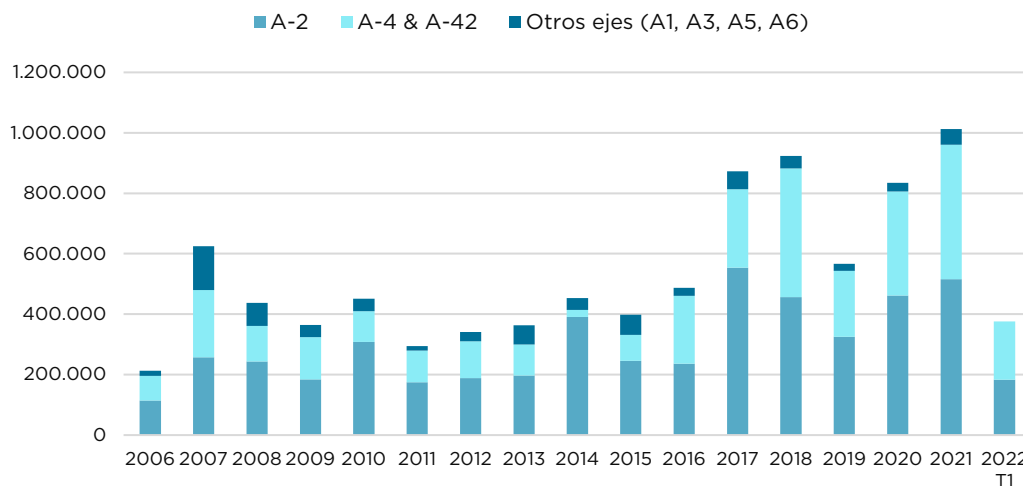
EL MERCADO LOGÍSTICO DE MADRID

/ DEMANDA

El mercado de Madrid y su área de influencia superó el millón de metros cuadrados de absorción de superficie durante el año pasado y alcanzó cerca de 840.000 m² durante 2020. La mayor parte de esta absorción de espacios se ubicó a lo largo de los 2 principales corredores

logísticos: Corredor de Henares (A-2) y Corredor Sur (A-4 & A-42). En los 3 primeros meses de 2022, el volumen de metros cuadrados alquilados se sitúa en 375.000 m². Comparado con la media de los 4 trimestres anteriores supone un aumento de casi el 50%.

Evolución de la absorción logística en Madrid (m²)

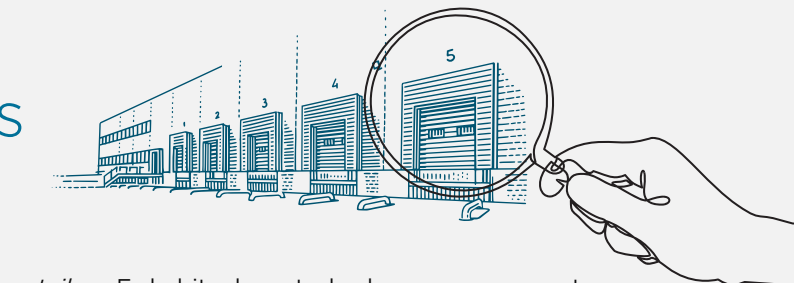


Fuente: Cushman & Wakefield

Los operadores logísticos buscan naves logísticas de calidad

En cuanto a las preferencias de los operadores, existe una clara tendencia hacia naves logísticas de calidad. Alrededor del 85% de la absorción anual de naves a partir de 5.000 m², son activos de grado A.

Los principios de ESG en la cadena de suministro ya son clave y se han incorporado en la estrategia de los operadores logísticos especialmente en las de los



retailers. Es habitual que todos los nuevos proyectos cuenten con certificaciones medioambientales.

El motivo de las operaciones de alquiler en los últimos 2 años viene determinado por una expansión de la actividad de los operadores. Durante 2020 y 2021, entre 85% y 90% de la absorción ha venido impulsada por demanda neta de espacios.



/ OFERTA

El dinamismo en la demanda de espacios logísticos en los últimos años ha ido acompañado de un incremento de la actividad en el sector de la construcción. **Durante 2022 se incorporarán al mercado 652.000 m² de nueva superficie logística, 33% de los cuales será en formato de prealquiler. Otros 915.000 m² se entregarán en 2023 (10% están prealquilados).**

/ RENTAS

La renta prime de referencia se sitúa en los 5,75 €/m²/mes, y se ha incrementado 0,50 € desde finales de 2020.

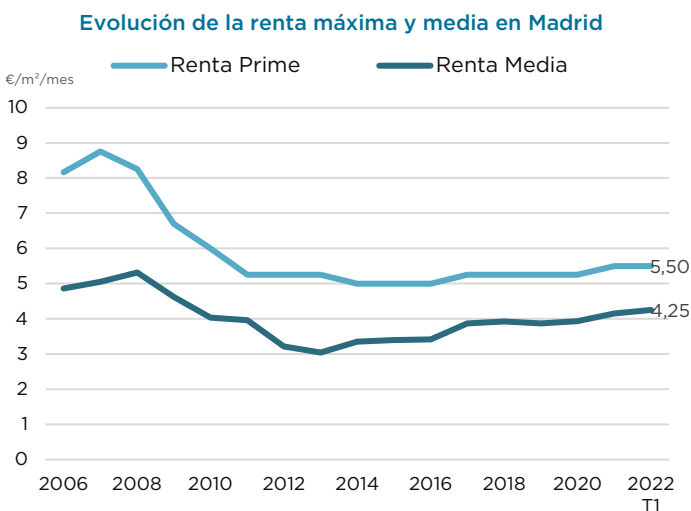
Aunque la tendencia generalizada es de un incremento suave en los precios, hay submercados que muestran incrementos superiores en las rentas, debido a sus características locales.

Algunas poblaciones dentro del mercado de Madrid tienen una dinámica diferente al resto. Las rentas en estas ubicaciones han tenido incrementos superiores a la media y se esperan incrementar aún más en el corto y medio plazo.

Este contexto de mercado, que por un lado cuenta con una demanda muy dinámica y por otro lado recibe suficiente nueva oferta, hace que las rentas no reciban la suficiente presión al alza. Esa es la tendencia general de las rentas en el mercado de Madrid, aunque sí se han registrado incrementos de los precios de los alquileres, especialmente durante 2021.

Illescas, a finales de marzo 2022, tenía una ocupación casi total en naves ya construidas. Antes del cierre del año se espera la entrega de escasos 70.000 m², en un submercado en el que la demanda media anual está entre los 100.000 y los 150.000 m².

Como consecuencia, la renta prime de Illescas, que llevaba 3 años en el nivel de los 3,50 €/m²/mes, se ha incrementado hasta los 3,75 €/m²/mes. Será en 2023 cuando la entrega de los 260.000 m² de nueva superficie en Illescas pueda satisfacer la demanda en esta zona.



En **Getafe**, se ha observado un comportamiento similar en las rentas prime. Antes de la pandemia la renta prime de este submercado estaba alrededor de los 4.75 €/m²/mes, y desde principios de 2021, esta referencia se ha incrementado hasta los 5.25 €/m²/mes.

Mismos ejemplos se pueden encontrar a lo largo de la carretera A-2.

Antes de la pandemia, **San Fernando de Henares** marcaba un valor para la renta prime de 5 €/m²/mes. Durante 2021, el incremento de la demanda de espacios a lo largo del Corredor de Henares supuso que la renta prime en este submercado se incrementara hasta 5,25 €/m²/mes.

Otro ejemplo parecido es el caso de **Cabanillas del Campo**, donde hace un año aproximadamente, la renta prime estaba en torno a los 3,25 €/m²/mes. Ahora, para los proyectos nuevos o de muy buena calidad, la renta prime que se paga es de 3,50 €/m²/mes.



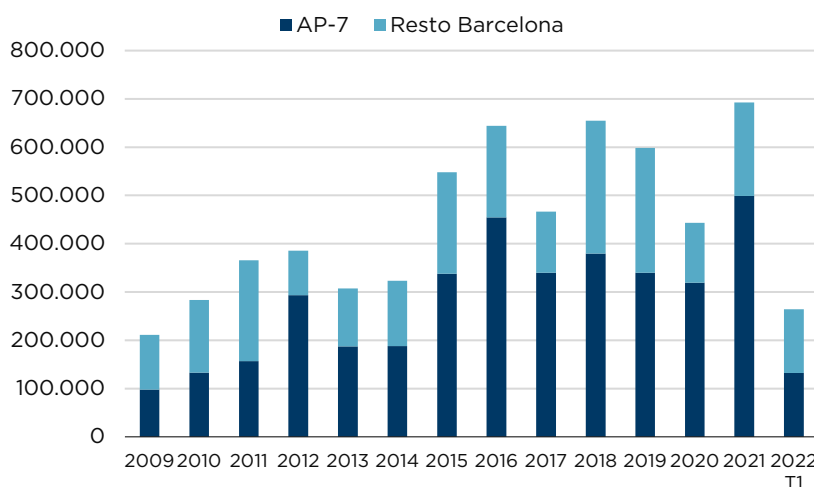
EL MERCADO LOGÍSTICO DE BARCELONA

/ DEMANDA

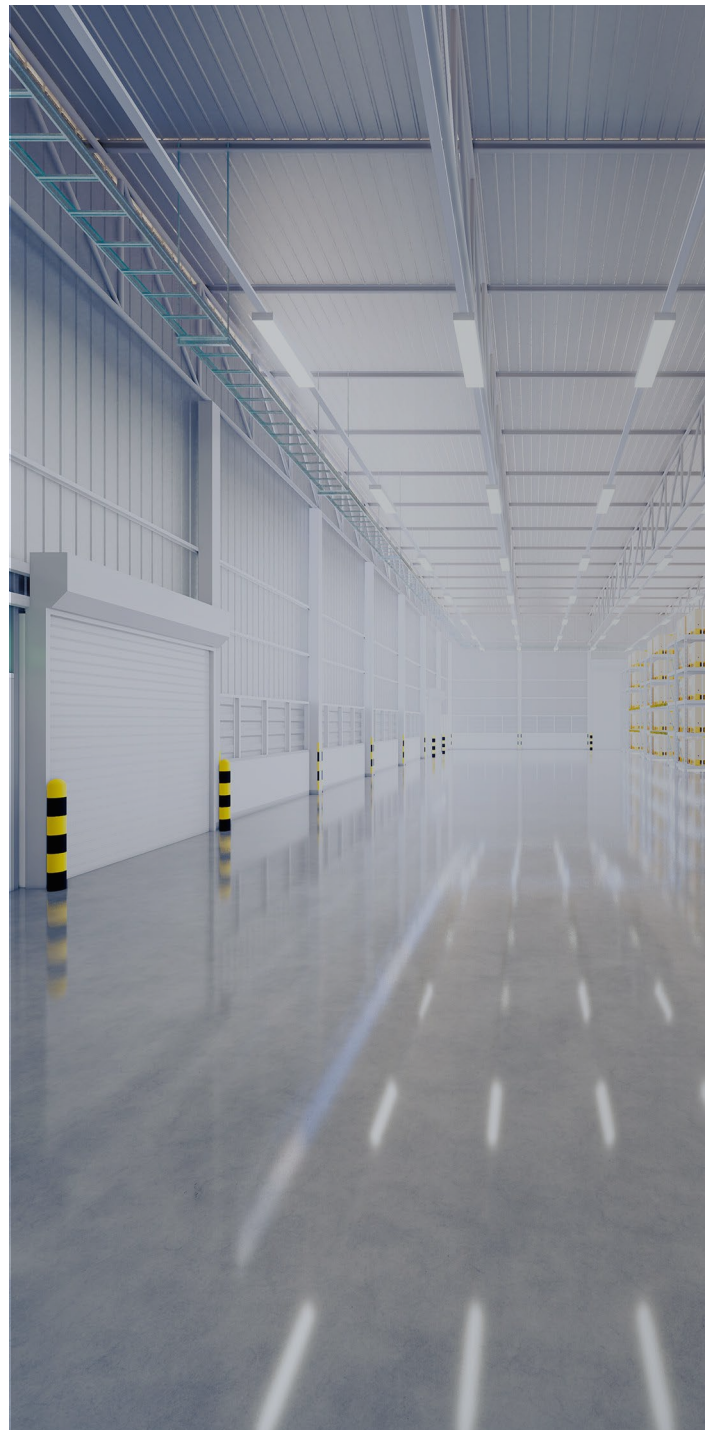
El mercado de Barcelona y su área de influencia alcanzó los 700.000 m² de absorción de superficie logística durante el año pasado y cerca de 445.000 m² durante 2020. La mayor parte de esta superficie logística se ubicó a lo largo de la AP-7 y dentro de la zona Prime. En los 3 primeros meses de 2022, el volumen de metros cuadrados alquilados se sitúa en 265.000 m², lo cual supone un incremento del 53% respecto a la media trimestral de los 4 trimestres anteriores.

La mayoría de los operadores buscan calidad, y entre el 80% y 90% de la superficie contratada en naves con superficie a partir de 3.000 m² en los últimos 2 años, se ha realizado en edificios de grado A. Esto viene determinado por el crecimiento del sector *retailer* y búsqueda de naves logísticas más modernas..

Evolución de la absorción logística en Barcelona (m²)



Fuente: Cushman & Wakefield



/ OFERTA

La tasa de disponibilidad en Barcelona se sitúa alrededor del 3,6%, lo que se traduce en unos 275.000 m² de superficie logística disponible. La mayor parte de esta superficie se encuentra en segundo anillo (25% del total) y tercer anillo logístico (52% del total).

Las zonas con menor superficie disponible son el área Prime y el primer arco logístico, en ninguna de las dos zonas se espera la entrega de grandes proyectos nuevos.

En el caso de la zona Prime es escasa la nueva oferta que se pueda esperar de reformas integrales y menos todavía de naves de nueva

construcción debido a las características geográficas de este submercado. Si bien el primer arco logístico espera la entrega de alrededor 295.500 m² hasta 2023, el 61% de esta superficie ya cuenta con inquilinos.

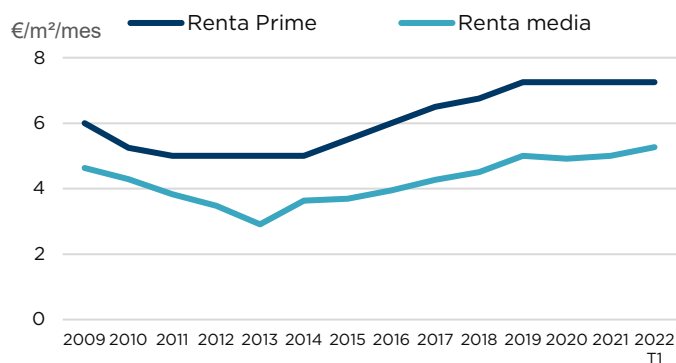
En total, el potencial de nueva oferta que se podría incorporar al mercado de Barcelona, hasta 2024, sería de alrededor de 1.263.000 m², pero casi el 60% de esta superficie ya está prealquilada. Los 530.500 m² restantes podrían no llegar a entregarse en su totalidad, dado que 265,000 m² no tienen todavía fecha de inicio de obra.

/ RENTAS

Este volumen de oferta futura tiene un reparto desigual dentro del mercado logístico de Barcelona.

Como consecuencia, en algunas áreas hay más presión en rentas que en otras. Como tendencia, se espera un incremento generalizado de las rentas.

Evolución de la renta máxima y media en Barcelona



Fuente: Cushman & Wakefield

Es en el tercer arco logístico donde la presión sobre los precios de los alquileres es menor, el caso de Tarragona es un ejemplo, debido a la disponibilidad de suelo existente.

Una tendencia diferente se espera tanto en el Vallès Occidental como Oriental, donde la presión en las rentas es ya una realidad y se mantendrá en los próximos trimestres. Mismo comportamiento se espera para la Zona Franca y Sant Boi de Llobregat.

Adicionalmente, las demandas de grandes superficies se encuentran con una escasez acentuada de producto disponible en las zonas cercanas a Barcelona, lo cual podría llevar a cierta presión al alza a las rentas de estas zonas.

Para los próximos trimestres se prevé que la demanda de espacios logísticos se mantenga muy robusta. Los fundamentales del sector y los hábitos de consumo seguirán impulsando el sector logístico a nivel nacional, con especial foco en Madrid y Barcelona.



INVERSIÓN

Por lo que respecta a la inversión, en 2021 se registraron volúmenes récord en estos activos en España. Entre enero y diciembre de 2021 se alcanzó un total de 2.900 millones de euros, lo que se tradujo en un aumento de más del 150% respecto a 2020.

Las cifras de 2021 sitúan España como uno de los países de Europa donde más ha aumentado el volumen de inversión en el sector logístico.

Es probable que, dada la escasez de producto, este año no se alcancen niveles de inversión similares al año anterior.

Por el lado de las rentabilidades, se han seguido comprimiendo durante los últimos trimestres hasta niveles récord del 3,75% tanto en Madrid como en Cataluña en el primer trimestre de 2022.



De la mano del objetivo de neutralidad climática, las naves logísticas se alinean con los criterios de la agenda 2030.

Eso se traduce en una tendencia creciente de promoción de almacenes logísticos “verdes”: sostenibles y eficientes.

Para ampliar la información:

Daniel Caprarin

Senior Research Analyst
daniel.caprarin@cushwake.com

Marta Esclapés

Associate Director – Spain Research & Insight
marta.esclapes@cushwake.com

Pere Morcillo

Partner
Head of Industrial & Logistics Spain – Leasing Agency
pere.morcillo@cushwake.com

Contactos medios:

Jenny Pizarro

Head of Business Development Spain
Marketing, Comms & Research
jenny.pizarro@cushwake.com

Diseño y maquetación: Alessandro Di Costanzo

Alessandro.DiCostanzo@cushwake.com

cushmanwakefield.es

@CushWakeSPAIN



©2022 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados El contenido de este informe se obtiene de múltiples fuentes que se consideran fiables. La información puede incluir errores u omisiones y se publica sin ninguna garantía o representación con respecto a la exactitud de la misma

