

# CENTROS DE BODEGAJE

## VACANCIA AL ALZA impulsa flexibilidad



Gentileza Bodegas San Francisco

La desaceleración de la economía ha impactado al mercado de centros de bodegas, que —en el primer semestre de 2016— registró un alza en la tasa de espacios disponibles, dando cuenta así de una inestabilidad en la demanda.

Según la consultora internacional CBRE, en los primeros seis meses del año, la tasa de vacancia general llegó a 10,9%, 3,5% más que en el semestre anterior y en línea con la tendencia a la inestabilidad que se observa desde comienzos de 2015.

“La mayor alza se dio en el submercado sur, que aumentó su espacio disponible en 9,1%, alcanzando un 23,6%. Por su parte, los mercados más consolidados norte y poniente, aumentaron en este indicador en aproximadamente 2% cada uno, alcanzando 11,6% y 5,4% de vacancia respectivamente”, señala el informe de CBRE.

Otro factor que ha incidido en el alza de la vacancia es el vencimiento de contratos de corto plazo suscritos en los meses previos a la época festiva de diciembre de 2015, periodo en el que históricamente la ocupación sube como consecuencias de las necesidades del retail de contar con espacios para el stock de productos de Navidad, a lo que se suma el inventario de los periodos estival y escolar.

Este análisis va en línea con el realizado por GPS Property, que indica que —en la primera mitad del año— la tasa de vacancia se ubicó en 12,28% para el mercado clase 1 —subdivisión mínima 800 m<sup>2</sup>—, equivalente a 435.281 m<sup>2</sup> cuadrados disponibles. Ello significó un aumento de 23% en relación con el período anterior, cuyo factor

Los desarrolladores de bodegas han apostado a realizar esfuerzos comerciales para evitar la salida de clientes actuales, pero también para conquistar a otros nuevos, adaptándose a sus necesidades.

Por Carolina Miranda y Luis Godoy.

### 0,118 UF/M<sup>2</sup>

Es el precio promedio ponderado de bodegas clase I, según datos de GPS Property.

más incidente —señala el documento de esta consultora— es “la desocupación de espacios en centros de los grandes operadores”.

En clase II —subdivisión mínima 200 metros cuadrados y que debe contar con oficinas—, la tasa de espacios desocupados se mantuvo en 22,4%, equivalente a 50.079 m<sup>2</sup>.

Más auspicioso es el análisis de Colliers International, que señala que la tasa de vacancia promedio del primer semestre de este año llegó a 6,6%, 1,2 puntos porcentuales más que en el semestre anterior. Con ello, la superficie disponible alcanzó los 213.415 m<sup>2</sup>, de los cuales 43,4% corresponde a bodegas clase A —aquellas con un tiempo de construcción inferior a 15 años y ubicadas cerca de vías

### 0,128 UF/M<sup>2</sup>

Es el valor de arriendo promedio de bodegas en el submercado norte, según datos de CBRE.

de accesos principales y de zonas o parques industriales— y el 56,6% restante a bodegas clase B, edificadas hace más de 15 años y cercanas a vías secundarias y de zonas o parques industriales.

#### Flexibilidad

Con todo, los expertos coinciden en que el alza en la vacancia abre espacios de negociación. En este sentido, Horacio Morales, senior research manager de CBRE, explica que —en un escenario de volatilidad de la demanda— “los desarrolladores de centros de bodegaje han continuado privilegiado la retención de clientes actuales, realizando las barreras de salida derivadas, por ejemplo, de una buena infraestructura y

servicios complementarios, lo que aumentaría el costo de cambio de un cliente”.

“Se ha visto, además, una mayor importancia de entregar distintas posibilidades de modulación, obteniendo valor a partir de la flexibilidad de espacios”, asevera.

Desde el punto de vista de la negociación, un factor que ha tomado relevancia es la renta escalonada. En este punto, Morales asegura que se ha optado por “una estructura que permita al arrendatario partir pagando un precio menor para luego normalizarse en el tiempo, y ajustarse a rentas de mercado”.

Desde Colliers, Felipe Larroulet, gerente del Área Industrial, explica que el momento es complejo, especialmente para los desarrolladores más nuevos, pues los antiguos tienen una base de arrendatarios fidelizada lo que garantiza un piso.

“La recomendación es flexibilizar los precios para contratos cortos (uno a tres años), evitando así tener bodegas vacías, y apostando, a su vez, a una posterior renovación con precios más cercanos a la media del mercado”, asegura.

En esta dirección, agrega que se abren nuevas oportunidades para quienes buscan arrendar espacios, debido a que “se pueden obtener mejores precios y mayor holgura en los contratos”.

Para los desarrolladores, en tanto, es un buen momento para invertir en proyectos a la medida o Build to Suit.

“Este tipo de desarrollos es muy conveniente para, en tiempos difíciles,



hacer frente de mejor forma a las altas vacancias, ya que el espacio se arrienda a largo plazo, por diez o veinte años. Si bien implica una mayor inversión, otorga más estabilidad", sentencia el ejecutivo de Colliers International.

**Operadores**

En la industria, en tanto, existe conciencia sobre la necesidad de adaptarse a los requerimientos de los clientes. Matías Peró, subgerente de Desarrollo de Bodegas San Francisco, explica que la incertidumbre es el mayor problema de sus usuarios, tanto en tiempos de desaceleración económica como en los de bonanza.

"Por eso, ofrecemos flexibilidad: en los plazos de los contratos, para crecer rápidamente o para achicarse. Flexibilidad en los tipos de bodegas, ya sea en tamaños, alturas, con o sin andenes, etcétera. Esa es la clave de nuestro servicio. Nuestros precios no varían, son tarifas conocidas y estables desde hace muchos años", asegura el ejecutivo del principal operador de centros logísticos en Sudamérica, con 2.000.000 m<sup>2</sup> construidos en 14 puntos.

En la misma línea, Mario Ojeda, jefe comercial de Desarrollos Logísticos del Sur (DLS), explica que la flexibilidad es un "valor agregado" que han desarrollado en la relación con sus clientes.

**10.600 M<sup>2</sup>**  
 fue la absorción registrada en el primer semestre de 2016, de acuerdo con el informe de Colliers International.

"Apostamos a productos variados que permiten a las pymes crecer dentro del mismo centro de bodegaje, facilitando de esta manera su logística", asegura.

Para ello cuenta con dos centros de bodegaje: uno con espacios de 500 y 1.000 m<sup>2</sup> y el con módulos de 2.300 m<sup>2</sup> en adelante.

"Apuntamos a clientes que necesiten seguridad, un sistema de construcción de alto estándar y en altura, por si que necesiten rackear", explica.

Bodepark y CBP, los dos centros de bodegas de DLS ubicados en Pudahuel, se caracterizan por tener piso súper plano, cielos traslucidos, lana aislante mineral, red húmeda, energía trifásica de 380 volt, detectores de humo, módulos con y sin oficina, seguridad con guardias 24/7, muros New Jersey anti alunizaje, cerco electrificado, circuito cerrado de televisión con una aplicación móvil para el cliente, generador de respaldo, reserva pozo de agua y casino concesionado.



Alvaro González

**EL APORTE DE BODEGAS SAN FRANCISCO A LA CALIDAD DE VIDA**

Es quizás una de las quejas más comunes del habitante de la capital: Santiago se está quedando chico. Consciente de esta situación es que Bodegas San Francisco está apostando a construir sus centros de bodegas en la periferia de la ciudad, con excelentes vías de acceso hacia los puertos y en terrenos que permiten desarrollar amplias zonas de bodegas con servicios para las empresas usuarias.

Sergio Barros, gerente general de Bodegas San Francisco, explica que "los centros logísticos, a diferencia de la industria no generan riles ni contaminan, son un verdadero aporte para mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad. Se necesita reconocer su contribución al permitir 'amortiguar' los

efectos del transporte de carga en la ciudad: menor congestión vial y, por ende, menos contaminación del aire".

Para los próximos años, Bodegas San Francisco cuenta con 500 hectáreas para el desarrollo de nuevos centros en las comunas de Pudahuel, Maipú y Peñaflo.

En este sentido, Sergio Barros insta a que se diseñe "una política nacional en Chile que incentive estos centros y que podría contribuir al paquete de medidas que está aplicando el Gobierno para mejorar la calidad del aire en la ciudad y reducir los tiempos de viaje que, según proyectan cifras oficiales, aumentarán de 38 a 48 minutos en la Región Metropolitana hacia 2025".



**CUANDO NECESITAS EXPERIENCIA**

Respaldamos tu proyecto logístico

LÍDERES EN ARRIENDO DE BODEGAS

CENTROS DE DISTRIBUCIÓN | BODEGAS ESTÁNDAR | MINI BODEGAS



**TRAYECTORIA**

En bodegaje tenemos la mayor trayectoria y tamaño del país.



**FLEXIBILIDAD**

Servicio de arriendo flexible en periodos de tiempo y superficie.



**SEGURIDAD**

Completa y moderna tecnología en seguridad.



**SERVICIOS**

La más amplia gama de servicios asociados a la operación logística.

**BSF BODEGAS SAN FRANCISCO**  
 Desarrollando Espacios de Confianza

▶ [www.bsf.cl](http://www.bsf.cl)