



## **La immològística implementa solucions creatives per afrontar l'escassetat de sòl**

L'escassetat de sòl a Catalunya és estructural des de fa anys, qüestió a la que ara se sumen altres problemes, com l'augment de rendes o les disrupcions de la cadena de subministrament, que acaben repercutint en el sector immològístic. En aquest context, els promotors logístics no han tingut més remei que optar per la imaginació per pal·liar aquestes dificultats. Malgrat tot, coincideixen que Barcelona podria convertir-se en el hub del sud d'Europa, sempre que sàpiga aprofitar les oportunitats que se li presenten.

“Catalunya és un mercat molt dinàmic”, ha corroborat el Country Manager de Goldman a Espanya, Ignacio García Cuenca, una afirmació secundada per tots els presents en la jornada celebrada per Savills Aguirre Newman per analitzar l'actualitat del mercat i presentar les perspectives del 2022. “És cert que no està compensat en oferta i demanda”, ha

continuat, “però això fa que calgui crear projectes nous, diferents i cal ser més imaginatius que en altres zones d’Espanya”. Exemple d’això és la logística vertical, com el recentment estrenat centre multiplanta de DSV a Molins de Rei o el futur edifici logístic de Castellbisbal que s’estrenarà al març de 2022.

Per a VGP, el mercat català “és un bon laboratori de proves”, ja que els seus condicionants els ha obligat a adaptar l’estratègia. “Comprar sòls d’un cert volum és altament difícil”, ha reconegut el Country Manager de VGP Spain, Joan Lacosta. Per aquesta raó, la firma immològica ha optat per una estratègia de sòls amb grandàries inferiors. “Ens estem ficant en més urbanisme que mai”, ha afegit.

Una altra opció és la regeneració d’espais, esmentada pel Country Manager de Prologis España, Cristian Oller, per “aprofitar espais que existeixen al mercat” i “recondicionar-los” per donar resposta “a la demanda del mercat”. Per la seva part, el director general de Clapé Group, Santi Clapé, ha destacat que els sòls urbanitzats estan a preus on és impossible realitzar operacions. “Estem intentant comprar sòl brut”, ha exposat com a solució a aquest problema, una cosa que ja realitzaven fa dues dècades.

L’increment de rendes a curt i mitjà termini també ha estat un dificultat afegida per a les companyies immològiques. “Les rendes pujaran fins on el mercat les pugui absorbir”, ha assenyalat Cristian Oller (Prologis). En tot cas, l’alça no és generalitzable a totes les corones i empreses, segons ha matisat. Per la seva part, Santi Clapé (Clapé Group), ha assegurat que “ens preocupa en el moment actual molt més l’increment dels preus de construcció, no tant els preus del sòl, tant per la pujada del preu com per l’escassetat del material”. La situació ha arribat a tal punt que “se’ns ha passat pel cap parar algunes obres”, ha recordat. Malgrat això, s’ha mostrat optimista de cara al futur: “No creiem que la situació perduri en el temps, però durant el primer i segon trimestre de 2022 seguirem així”.

La pandèmia i les tensions de les cadenes logístiques també els repercuteixen de manera indirecta. La tendència que han observat des de fa mesos, com ha explicat el director general de Montepino, Juan José Vera, és que “la gent ha augmentat una mica l’estoc perquè els seus productes no poden desaparèixer”. Per això, “s’estan prolongant molt les decisions dels retailers per l’ajust de les cadenes de subministrament, però una cop es decideixen volen el producte ja”, ha afegit el director general de Retail & Logistics de Merlin Properties, Luis Lázaro.

## **INCREMENT DE PREUS I DE RISCOS PER AL SECTOR IMMOLOGÍSTIC EL 2022**

Segons les previsions de Savills Aguirre Newman, el volum total d’estoc en el tercer trimestre ascendeix a 8,5 milions de metres quadrats i s’estima que ascendirà fins als 8,7 milions de metres quadrats a finals d’any. Al llarg dels últims sis exercicis s’han incorporant metres al total, amb un increment de fins al 30%. Quant a disponibilitat, segons l’Associate Industrial & Logistics de Savills Aguirre Newman, Miquel Peña, “la mitjana a Catalunya és de 2,8%, encara que a la primer corona i el centre hi ha una disponibilitat menor”. A finals d’any, la disponibilitat serà encara menor, igual que en la segona corona. Si s’analiza la nova oferta, s’han incorporat aproximadament 328.000 metres quadrats a l’estoc, dels quals el 90% ja estaven llogats, com el projecte de Goodman amb DSV o la nau logística de Decathlon amb Cilsa.

De cara al pròxim any, s’han comptabilitzat 28 projectes, que sumen uns 700.000 metres quadrats a l’estoc i dels quals el 45% estan prellogats, com els 140.000 metres quadrats d’Amazon a Far d’Empordà. De fet, l’absorció vinculada al gegant del comerç electrònic representa un terç del total de l’absorció, “mostra que l’ecommerce i tot allò vinculat és un driver molt positiu per al nostre sector”. La tendència, segons la consultora immobiliària, és que les rendes continuïn creixent i que en la segona corona el producte que s’incorpori al mercat sigui d’una qualitat superior.

Les perspectives del 2022, segons la directora del departament Industrial-Logístic

de Savills Aguirre Newman, Gloria Valverde, repetiran la “demanda insatisfeta, ja sigui per localització, tipologia d’actiu o preu”. A més, es produiran “noves promocions en nous sòls que així ho possibilitin, però amb majors riscos per preus de construcció o aprovacions” i increments de preus, “sobretot en zones a nivell de renda amb major tensió entre oferta i demanda”.

## **EL PROTAGONISME DE BARCELONA COM A HUB DEL SUD D’EUROPA**

Barcelona manté la seva bona posició en el mercat europeu com a ciutat clau per invertir. Sumat a la seva posició geogràfica estratègica, tot indica que la capital catalana reforçarà la seva aposta per consolidar-se com un hub logístic del sud del continent. “Des de fora de Barcelona, es veu com un dels dos o tres mercats clars per invertir en tota Europa”, ha assegurat el director de Asset Management Spain de Logicor, Xavier Novell. A més, ha afegit, disposa de grans oportunitats per assentar-se com un node estratègic amb el sud de França.

Juan José Vera (Montepino) subscriu la tendència sobre el sud de França i afegeix que es tracta d’una dinàmica que s’està incrementant. De fet, “la part nord de Catalunya s’està convertint en un hub per al sud de França, com l’operació d’Amazon a Girona”. En la mateixa línia, el director de la societat gestora de la ZAL del port de Barcelona (Cilsa), Alfonso Martínez, ha manifestat que, “a dia d’avui, els grans operadors volen un hub al nord i al sud” i Barcelona competeix amb Marsella i amb València, en aquest últim cas per ser un possible port per a Madrid.

Una altra tendència positiva que els promotors immobiliaris han identificat durant el 2021 és la bona disposició de les administracions públiques per al desenvolupament logístic després d’anys de bloqueig, però asseguren que es necessita continuar treballant en aquesta relació. Ignacio García Cuenca (Goodman) ha notat un “canvi d’actitud de les administracions”, perquè han vist que aquestes inversions també són ocupació i economia per al territori. “Comença a haver-hi moltes diferències entre ajuntaments que sí han apostat per la logística

i aquells que no”, ha conclòs el directiu de Goodman. Per la seva part, Luis Lázaro (Merlin Properties) subscriu que s’han produït avenços, encara que matisa que són “petits”. Al seu judici, “el sector logístic encara no crea massa interès en les administracions públiques com altres sectors”.

En les perspectives de futur no podia faltar la sostenibilitat, que també afecta en gran manera al sector immològístic. Cristian Oller (Prologis) ha incidit en què “el producte és sostenible, estem descarbonizant el sector entre tots, el producte és flexible, s’estan afegint funcionalitats i cal fer que el desenvolupament sigui bo per a la comunitat”. En el producte logístic, ha seguit Ignacio García Cuenca (Goodman), “és on pots ficar més mesures sostenibles, com ara plaques solars, carregadors elèctrics i sistemes de geotèrmia”. En aquest sentit, ha insistit, “les bondats de la logística com a sector estan molt per sobre d’altres sectors immobiliaris”.

A més, l’eficiència de les naus logístiques aconseguen un rol important en aquest sentit. “No és casualitat que certs operadors es decideixin per unes naus i no unes altres”, ha afirmat Xavier Novell (Logicor). Finalment, una tendència que podria fer-se realitat durant el 2022 és l’eventual relocalització industrial per atreure i acostar la producció a les zones de consum. “Si ve una relocalització, cal emmagatzemar totes aquestes matèries primeres”, ha advertit Cristian Oller (Prologis), per la qual cosa pot suposar un nou vector de creixement immològístic.