

“El comercio electrónico será el protagonista en las contrataciones logísticas de los próximos años”

Albert Salas Director y fundador de Urbiqua Real Estate Investments

Urbiqua Real Estate Investments es una firma catalana de consultoría y servicios inmobiliarios, con cobertura principalmente en Cataluña, y de manera discrecional en la totalidad del territorio nacional.

Urbiqua nace como consecuencia del carácter emprendedor de su fundador, quien, en 2021, tras acumular experiencia en diferentes multinacionales de la distribución alimentaria y retail, decide apostar por su proyecto. Con mucha perseverancia, ilusión, compromiso y dedicación, Urbiqua se abre hueco en un mercado complejo, especializándose en el sector inmobiliario terciario (industrial & logístico, medianas superficies comerciales, retail y suelo). Hablamos con Albert Salas, director y fundador de la consultora inmobiliaria, sobre el buen momento que vive el sector inmo­logístico y las perspectivas para el 2023.

Tras unas cifras de récord en la contratación e inversión en el sector logístico español, ¿cuáles son las perspectivas actuales del mercado?

Las perspectivas siguen siendo muy buenas para el sector logístico español. La comunidad de Madrid ha marcado un récord histórico en la contratación de espacios logísticos, alcanzando, en el acumulado del año 2022, más de 1,2 millones de m², situando la renta media 4,90 €/m²/mes. El Corredor del Henares ha sido el eje que más operaciones ha concentrado en la comunidad, y podríamos destacar la consolidación de Illescas como la ubicación más atractiva para demandas de almacenes XXL. El mercado logístico catalán ha acumulado más de 650.000 m², dejando la tasa de desocupación en la primera corona metropolitana por debajo del 1%. La renta media se sitúa en niveles de 5,45 €/m² pudiendo llegar en las zonas Prime a más de 7,5 €/m²/mes. Destacar el interés en la tercera corona, donde ubicaciones como Constantí, Valls, La Bisbal del Penedés o El Pla de Santa Maria, seguirán teniendo un papel destacado en la contratación y desarrollo de nuevos espacios logísticos.

Dentro del actual contexto de inflación, ¿en qué situación deja el mercado inmo­logístico?



Ha generado un impacto de prudencia en el sector. La mayoría de promotores hacen una selección exhaustiva de las nuevas oportunidades, valorando con prudencia los riesgos y predominando el desarrollo de los proyectos llave en mano. Ahora bien, el sector logístico ha demostrado los últimos años su capacidad de resiliencia gracias a la fuerte demanda existente y, principalmente en el mercado catalán, la falta de suelo logístico disponible, nos hacen considerar que las perspectivas para el 2023 sean muy positivas.

¿A qué se debe la falta de disponibilidad de suelo logístico en Cataluña?

Los excesos especulativos previos a la crisis de 2008, cuando se levantaron polígonos enteros que acabaron vacíos o semi vacíos, escarmentaron a la mayoría de ayuntamientos, que desde entonces han mantenido una actitud de cautela ante el desarrollo de nuevo suelo, lo que ha paralizado al sector. Cada vez es más complicado para los propietarios de suelo convertirlo en finalista. Los plazos de las tramitaciones urbanísticas son tan largos que no resulta viable económicamente, y el incremento del precio del suelo tampoco ayuda a generar dinamismo en el mercado. Una solución es adaptar el suelo ya existente, reconvertir polígonos y apostar por la nueva tendencia de crecer en vertical. Desde el sector se reclama a la Administración agilizar los trámites de los permisos, apostar por reconvertir suelo industrial y flexibilidad de usos para atender el crecimiento de la demanda y aprovechar el potencial de nuestro territorio.

¿Cuáles son los principales motores de demanda y qué instalaciones necesitan?

El imparable auge del comercio elec-

“La sostenibilidad ha revolucionado el sector logístico. En Urbiqua somos expertos en el asesoramiento inmobiliario, ayudando a las empresas a localizar nuevas instalaciones que generen un impacto neto positivo”

trónico, con previsiones de crecimiento del 10% al 15% anuales durante la próxima década, será un claro protagonista en las contrataciones logísticas de los próximos años. El volumen creciente del comercio en línea ha generado un interés muy alto en las naves última milla, situando la tasa de disponibilidad en las zonas más próximas a Barcelona entorno al 2,8%. Otros motores de demanda que se prevén para los próximos años, y que seguirán teniendo un papel destacado, son los operadores logísticos tradicionales y el sector de la alimentación. Muchos de ellos buscan proyectos más alejados de los núcleos urbanos donde se puedan ejecutar grandes centros de distribución.

¿De qué manera se podrá cubrir una demanda para grandes centros de distribución, ante la falta de suelo disponible?

Para satisfacer la demanda existente

en esta tipología de centros donde es necesario desarrollar parcelas XXL y naves tipo Big Box, es imprescindible desarrollar nuevos suelos industriales y logísticos y, esta vez sí, ayudados por las administraciones públicas. El sector logístico representa el 10% del PIB español y genera más de un millón de puestos de trabajo. Esto demuestra que es un sector que genera creación de riqueza, puestos de trabajo y carácter competitivo a nuestro territorio. La Administración debería favorecer el desarrollo de nuevos centros, dando agilidad a las tramitaciones y regularizar las normas urbanísticas a las nuevas necesidades de los operadores. La implantación de estas empresas supondría atraer nuevas inversiones y generar ocupación en municipios más alejados de las principales urbes.

¿Cómo influye la sostenibilidad en el sector industrial y logístico?

Los procesos logísticos van hacia un camino más sostenible, siendo uno de los grandes desafíos del sector reducir el impacto medioambiental que genera la distribución de bienes. Vamos hacia la logística verde y las empresas demandan instalaciones sostenibles. Desde Urbiqua, ayudamos a las empresas en la localización de naves o plataformas de última generación, escogiendo una ubicación que garantice buenas comunicaciones para reducir los trayectos, con instalación de fuentes de energía renovables, como las cubiertas fotovoltaicas, la instalación de iluminación LEED o estaciones de carga para vehículos eléctricos.