

Mercado de lotes industriales se recupera a niveles del 2019

Oferta. Precios de venta y nivel de vacancia mejoran frente al 2021. Sin embargo, aún existe cautela entre las empresas para la compra.

ISRAELIZOZANOGIRÓN

El mercado inmobiliario para el rubro industrial, que mantuvo un marcado dinamismo durante el 2021, se encuentra poco a poco recuperando sus niveles prepandemia.

Según datos de la consultora Cushman & Wakefield, en el 2019 la vacancia registrada era de 23%. Sin embargo, al primer trimestre del 2022, dicha vacancia ya se encuentra en un 21,1%.

A ello se le suma un alza leve del inventario que, al primer trimestre de este año, registra un crecimiento de 0,5% frente al último trimestre del 2021. Son estos factores saludables de oferta que han permitido que el precio promedio de venta se encuentre en US\$ 120,4 por metro cuadrado durante el primer trimestre del 2022, similar al precio observado en el 2019 (ver infografía).

Diego Briceño, Head of Brokerage de Cushman & Wakefield, explicó que los mencionados datos saludables de oferta están acompañados por un mayor interés de compra por parte de las empresas del sector.

"Hay un temor por la situación política. Sin embar-

go, el año pasado se aguantaron mucho estas decisiones [de compra]. Ahora ya han llegado a un punto en el que no pueden aguantar la expansión de su negocio. Toman la decisión, pero siempre con cierta cautela por lo que se viene y probablemente mucho mayor a la cautela que se tomaba el año pasado", dijo.

Es así que el factor de inseguridad vinculado al escenario político sigue siendo un riesgo a evaluar al momento de adquirir un espacio. Coincidió con ello Carlos Montero, vicepresidente de Desarrollo Urbano de Grupo Centenario y líder del proyecto industrial Macrópolis en Lurín.

"Esta primera mitad del año hemos tenido propuestas y búsquedas de lotes grandes, eso nos gene-

ra una buena expectativa. Los lotes grandes son inversiones de US\$15 millones que se evalúan hasta en seis meses para cerrar la compra. Sin embargo, anuncios como los vistos esta semana [sobre una Asamblea Constituyente] no ayudan a generar confianza", comentó.

Montero también advierte que, ante una incertidumbre mayor, el tiempo de cierre puede demorar incluso cinco meses más. Es por ello que la gran apuesta del mercado y de Macrópolis este año serán los lotes pequeños (de hasta 2.000 metros) y medianos (de hasta 12.000 metros).

EL LARGO PLAZO

A su turno, Mónica Rivera, subgerente general de Indupark, recalco que la demanda del primer trimestre del año estuvo vinculada a negocios que se quedaron pendientes en el 2021.

"Son los lotes más pequeños los que han mostrado una mayor dinámica de venta y principalmente por empresas del rubro de consumo y logístico. El mercado está respondiendo, pero la evaluación de riesgos es constante para los planes de expansión", acotó.

Indupark, ubicado en Chilca al sur de Lima, hoy ya cuenta con lotes habilitados desde 300 metros cuadrados y lotes vendidos de hasta 30 hectáreas. Su ocupación actual es de 90%, según indicó Rivera.

82%

de la superficie de parques industriales se encuentra en el sur

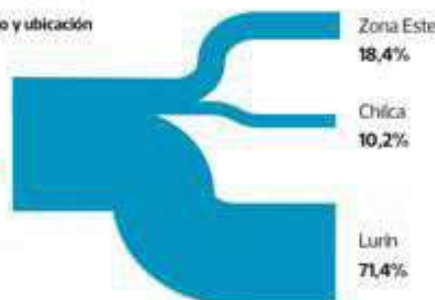
Lurín es el distrito que cuenta con la mayor oferta: 25'067.000 metros cuadrados, según Cushman & Wakefield.



Radiografía de los complejos industriales al primer trimestre del año

Principales datos del mercado y ubicación

3.652 hectáreas
Inventario total



Datos de la oferta por submercado

Submercado	Inventario actual (m²)	Inventario futuro (m²)	Tasa de vacancia (%)	Precio de venta promedio pedido (en US\$)
Zona este	6'737.000	-	13,5%	120
Zona Sur*	29'786.00	2'358.956	8,7%	Entre 95 y 180
TOTAL	36'523.300	2'358.956	9,6%	120,4

*Lurín y Chilca

Evolución histórica de los indicadores de oferta

Año	Precio de venta promedio	Variación tasa de vacancia desde 2016	Variación Inventario Interanual
2019	120,2	23,02%	0,00%
2020	114,7	26,02%	3,20%
2021	121,7	26,1%	3,30%
2022	120,4	21,1%	0,50%

Fuente: Cushman & Wakefield

Pacasmayo apuesta por sacos ecoamigables



La inversión del nuevo empaque ascendió a \$1 millón, según Vinatea.

Biodegradable. El nuevo empaque se desintegra en el tambor de los camiones mezcladores, reduciendo los residuos de las obras de construcción.

MELISSA COSMÓPOLIS

Cementos Pacasmayo ha decidido apostar por un nuevo empaque desgregable que ayudará a reducir el 35% de los residuos de los sacos de cemento de las obras de construcción en el Perú. Esto la convierte en la primera cementera del país en tener

este tipo de presentación en el mercado nacional.

El producto, Ecosaco, estará disponible en una primera etapa en los cementos Extraforte y Fortimax, dos productos premium de la empresa que representan el 35% del volumen total de venta. Sin embargo, la estrategia de la cementera es trasladar, poco a poco, este concepto a sus marcas más económicas.

La inversión de la compañía para el desarrollo del proyecto ha sido de \$1 millón, la cual incluye el proceso de desarrollo del producto, así

como la campaña de lanzamiento y comunicación que busca poner foco especialmente en el maestro de obra para capacitarlos respecto a su uso.

Según explica Omar Vinatea, gerente de Marketing Estratégico de Pacasmayo, el atributo diferencial del Ecosaco busca que sus consumidores migren a esta solución y tengan una conciencia medioambiental más desarrollada.

CARACTERÍSTICAS

El nuevo saco se desgrega al ser introducido en el trompo

de un camión 'mixer' utilizado para preparar concreto. Y es que, este último posee agregados como la piedra, la cual corta y destruye el papel del saco que queda dentro de la mezcla sin afectar la resistencia y 'performance' del producto.

No obstante, aclara Vinatea, el Ecosaco no ha sido diseñado para trabajar en un mortero (material de construcción) usado para tajar paredes o hacer asentados de ladrillos, debido a que en esos casos se usa una mezcla simple que no contiene piedra.