

Parques industriales elevan sus apuestas por el alquiler de lotes

ESPECIAL REAL ESTATE. Esta alternativa, junto al producto “llave en mano”, les permitirá elevar sus tasas de ocupación, así como enfocarse en lotes más pequeños para recuperar sus ventas.



Por **Alessandra Saavedra**

23 de noviembre de 2020

🕒 Lectura de 4 min



Los parques industriales apuestan por ampliar su oferta e impulsarán el alquiler de lotes en el 2021, aunque las opciones de venta también se mantendrán abiertas. Esta nueva alternativa se ofrecerá con el producto llave en mano (built-to-suit) que les permitirá elevar sus tasas de ocupación. Así, “las empresas no distraen su capital de trabajo y pueden contar con un local listo”, asegura Mónica Rivera, subgerenta de Indupark. Si bien los niveles de ventas se encuentran por encima del 70% en promedio, los de ocupación se encuentran más rezagados, menos del 30% (ver gráfico). A parte del alquiler, los parques también se enfocarán en atender la creciente demanda de lotes de menor metraje —entre 1,000 m² y 5,000m²—. Ambas estrategias les permitirán recuperar los ritmos de venta que fueron afectados por el Covid-19 y reactivar sus planes de ampliación.

Opción de alquilar

La opción de alquiler con un producto llave en mano se está volviendo cada vez más atractiva para clientes de varios sectores. En muchos casos, estas empresas necesitan el espacio, pero no tienen el capital para desarrollar la planta o nave dentro del lote; especialmente tras los golpes de la pandemia. El parque industrial, en cambio, ya tiene el terreno y solo se encargaría de invertir en el desarrollo de la planta, de acuerdo a las necesidades del cliente. “El parque tiene la ventaja porque la tierra prácticamente no les ha costado nada. Es como un costo hundido”, asegura George Limache, jefe de investigación de Binswanger.

Macrópolis, Indupark y Sector 62 ya tienen contempladas estas opciones. “Hay clientes que nos han preguntado por el producto de llave en mano, pero no se concretó nada”, cuenta Carlos Montero, VP de desarrollo urbano de Centenario, dueño de Macrópolis. Los clientes del parque Sector 62 también demandaron el alquiler de lotes, aunque terminaron comprando. “Reducimos 10% nuestras tarifas. Estos clientes se encontraron con una oferta tan atractiva que prefirieron comprar”, explica Gisela Flores, su representante.

Piura Futura, en cambio, ya tiene dos empresas de maquinarias que están operando bajo la modalidad built-to-suit; y este año cerraron con dos empresas más. “En la tercera etapa, incluso tendremos un mix de 50% de área arrendable y 50% de área de venta”, adelanta Juan Pablo Caminati, su gerente general. El interés de los clientes es alto y seguirá creciendo, aunque los efectos en la tasa de ocupación recién se reflejarán en el 2021. “El desarrollo de un proyecto puede tomar entre 120 y 180 días en construirse, y luego se entrega en arrendamiento”, señala Caminati.

Lotes más pequeños

Los parques industriales también se están enfocando en la venta de lotes de entre 1,000 m² y 5,000 m² para atender la demanda de la mediana y pequeña empresa. “La mayoría de los ocho clientes con los que hemos cerrado buscaron lotes entre 1,000 m² y 2,000 m²”, cuenta Rivera, de Indupark. Macrópolis también ha tenido un mayor número de clientes de este segmento. “Nos hemos enfocado bastante en los lotes chicos y medianos. Ese año hemos cerrado con alrededor de 50 clientes”, menciona Montero. Sector 62, por su parte, casi ha agotado su stock de ‘minilotizaciones’. La demanda crece tan rápido que incluso algunos parques industriales están modificando sus lotizaciones. “Hay etapas en las que hemos tenido que rediseñar la lotización para atender esta necesidad”, indica Caminati, de Piura Futura.

Sumado a esto, los parques industriales optaron por no elevar sus tarifas para poder acelerar las ventas. Macrópolis, Indupark y Piura Futura decidieron mantener sus precios. “No los subimos para no perder la demanda que teníamos” explicó Montero, de Macrópolis. Sector 62, en cambio, sí bajó su tarifa. “Este último semestre cerramos entre cuatro y cinco hectáreas y tendremos una demanda considerable en el 2021”, dijo Flores. Para el 2021 las empresas esperan que las tarifas suban entre 10% y 20%.

La recuperación de las ventas también impulsará la reactivación de los proyectos de ampliación. Macrópolis, por ejemplo, invertirá alrededor de \$47 millones en su tercera etapa. Piura Futura también está retomando la construcción de su tercera etapa e invertirá \$6 millones. “Se culminará hacia finales del primer trimestre del próximo año”, indica Caminati. Indupark, por su lado, también tendrá una ampliación de 15 hectáreas. La recuperación de los parques industriales y las apuestas por el alquiler de lotes se acelerará el próximo año.

Tags: [parques industriales](#)

Más en Inmobiliario

Inmobiliario

23 de noviembre de 2020

Venta de viviendas: el Covid-19 no derrumba el sueño de la casa propia



🕒 Lectura de 4 min

Inmobiliario

23 de noviembre de 2020

Venta de segunda vivienda más accesible



🕒 Lectura de 3 min

Inmobiliario

23 de noviembre de 2020

Mercado de oficinas: riesgos latentes y ocultos



🕒 Lectura de 3 min

