

INFORME ESPECIAL | septiembre de 2020

Actividad logística – Evaluación de las oportunidades de conversión del Retail



Prologis Park Meadows Building A, Portland, Oregon

Las crisis aceleran los cambios. El COVID-19 ha promovido, en menos de cinco meses, una evolución de más de cinco años en el panorama del retail. El aumento de la demanda de activos inmobiliarios en primeras coronas es resultado del uso acelerado del comercio electrónico y de la acumulación de inventarios. Por otro lado, los desafíos a los que se enfrenta el mercado inmobiliario en el sector minorista se han acentuado. En conjunto, estos cambios han impulsado a los propietarios de comercios minoristas a explorar la oportunidad de convertir el espacio de venta al por menor para usos de distribución. Prologis Research ha analizado esta tendencia para medir sus posibles implicaciones en nuestro sector.

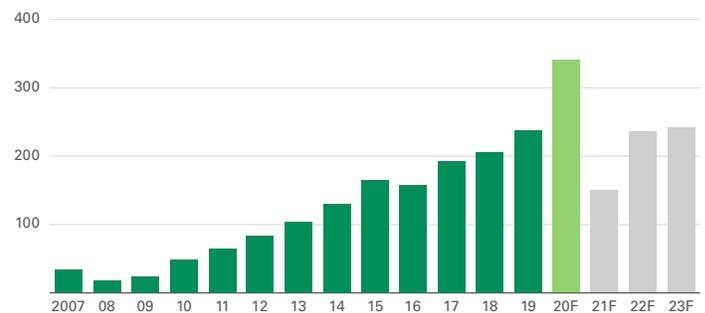
Introducción

Las compras online están generando una importante demanda innomológica. El COVID-19 ha promovido, en menos de cinco meses, una evolución de más de cinco años en las ventas en línea. Estas, que ya son una categoría de rápido crecimiento, se han acelerado drásticamente y están cerca de alcanzar los 340.000 millones de dólares en 2020 a nivel mundial.¹ Este crecimiento genera una demanda sustancial de activos inmobiliarios para la logística, dado que el comercio electrónico requiere alrededor de 3 veces más espacio que la distribución tradicional.² En lo que respecta a Estados Unidos, se prevé que la proporción de bienes retail que se venden en línea llegará a más de un 25% en 2024.³ Este mayor porcentaje de ingresos implica que los minoristas de tipo multicanal inviertan nuevamente en sus cadenas de suministro, concretamente, en una nueva logística inversa para manejar los volúmenes de devolución. Muchos de los actores implicados están considerando la posibilidad de reutilizar los inmuebles innomológicos existentes para abordar este importante aumento de la demanda prevista.

Las dificultades asociadas a las ventas de inmuebles, abren la puerta a la conversión de espacios innomológicos. Históricamente, han existido voces discordantes que plantean la viabilidad a la hora de convertir un sitio para uso logístico en un espacio de venta al por menor. Al mismo tiempo, el aumento de los requerimientos Last Touch® ha

CRECIMIENTO ANUAL DE VENTAS EN E-COMMERCE, GLOBAL

\$, mil millones



Nota: Global se refiere a los países en los que Prologis tiene una presencia operativa, excluyendo a Singapur y el Canadá, donde no se dispone de datos y donde Prologis tiene una exposición comercial relativamente baja.

Fuente: U.S. Census Bureau, Euromonitor

conllevado aumentos significativos en las tarifas de alquiler en el sector innomológico. Los propietarios de los comercios minoristas están llevando a cabo sus funciones adoptando una serie de posibilidades para la creación de valor, entre las cuales se encuentra la conversión a logística, junto con otros tipos de inmuebles, principalmente multifamiliares.

PUNTOS CLAVE

→ **Las conversiones de inmuebles retail son complejas.** Prologis ha examinado muchos candidatos a la conversión en diferentes formatos, tamaños y mercados. Aunque hay muchos retos y variados, hay cuatro temas principales:

1. **Económicos**, como por ejemplo el rearrendamiento como comercio minorista; otros tipos de usos, como apartamentos; y elevados costes base como inmueble logístico junto con la frecuente presencia de submercados logísticos competitivos a escala local.
2. **Políticos**, como un urbanismo y unos derechos restrictivos; oposición de la comunidad; y preocupación por los menores ingresos fiscales sobre las ventas.
3. **Físicos**, como por ejemplo, la difícil reconfiguración de las estructuras existentes; el diseño/geometría ineficiente de los edificios; y edificios demasiado pequeños para uso logístico.
4. **Legal**, entre otras cosas, acuerdos de servidumbre recíproca; limitaciones a las propiedades compartidas; y negociaciones entre varias partes que impiden o prolongan la transformación a uso logístico.

→ **Las conversiones varían mucho en función del sector retail.**

- Es probable que la conversión de los centros comerciales interiores sea uno de los proyectos de readquisición de derechos más complejos y duraderos de los próximos años. Sin embargo, el exceso de oferta de centros comerciales y la demanda por parte de los minoristas podrá significar que las conversiones serán más comunes en esta categoría que en otras (aunque la menor escala del negocio de centros comerciales probablemente signifique bajos niveles de nueva logística).

- En el caso de los centros comerciales exteriores, es probable que las conversiones hacia la logística sean limitadas debido a las mejores provisiones que presentan los minoristas en esta categoría y a las limitaciones específicas de estos sitios, incluyendo sus tamaños más pequeños y su geometría y zonificación ineficientes.
- Las tiendas de venta al por menor independientes constituyen la categoría más grande en los EE.UU. y, aunque las conversiones son poco frecuentes debido al tamaño y la ubicación de los sitios, esta categoría debería revelarse como la mayor fuente de conversiones en el futuro. Aquellas tiendas que se encuentran en la periferia de los complejos comerciales son más fáciles de convertir..

→ **Pequeña escala.** Las conversiones de espacios retail a espacios logísticos podrían ascender a 450.000-900.000 metros cuadrados al año (de 4,5 a 9 millones de metros cuadrados en la próxima década). Este equivale a:

- <5% de centros Last Touch®, que suman entre 140.000 y 185.000 millones de metros cuadrados en los 25 principales mercados de EE.UU.
- <1% de centros logísticos existentes, que constituyen unos 900.000 millones de metros cuadrados en los 25 principales mercados de EE.UU.
- <3% de la típica nueva construcción anual de bienes raíces de logística con entre 2,3 y 2,5 millones de metros cuadrados en los 25 principales mercados de EE.UU.
- <10% del espacio logístico necesario para satisfacer la demanda en alza que anticipamos debido a una aceleración de las tendencias estructurales relacionadas con COVID-19.

Consideraciones sobre la conversión retail-a-logística

Existen cuatro retos principales a los que se enfrentan las conversiones logísticas. En nuestro análisis de los inmuebles de retail y de las oportunidades que brindan, encontramos numerosos retos para las conversiones de retail a logística:

1. **Económicos.** La economía es el factor limitante más común de las conversiones. Mientras que el COVID-19 ha golpeado duramente los espacios de venta al por menor, el usuario más probable de los espacios vacantes en el sector retail es otro comercio minorista. Esto vale en particular para los sitios retail de mediana y pequeña escala, que tienen una mayor proporción de clientes con necesidades básicas diarias. Por el contrario, los desafíos para los minoristas en los centros comerciales son mayores, pero con importantes diferencias entre la tipología de los centros comerciales. A medida que se hace más probable la conversión de los espacios de venta al por menor, frecuentemente otros tipos de propiedad valoran estos sitios como un espacio de logística de gran calidad. Estos otros casos de uso podrían superar las oportunidades para la logística e incluir conversiones a otros formatos de venta al por menor; residenciales unifamiliares y multifamiliares; locales para oficinas como ciencias de la vida, hoteles, universidades y usos comunitarios y municipales.

Incluso si el propietario de una tienda se ha decidido por una conversión a la logística, los remodeladores tienen que lidiar con una nueva base alta. Muchos sitios están ubicados cerca de los submercados de logística existentes (por ejemplo, a 3-8 kilómetros).

Estos submercados pueden estar bien establecidos con una masa crítica de ofertas de espacio logístico; ser muy competitivos desde el punto de vista del coste (alquiler); y estar diseñados para manejar cadenas de suministro, formas de transporte y necesidades de mano de obra mayores y más eficientes. Ese precio puede implicar un coste total y una base de terreno que es difícil de igualar para el sitio de remodelación del espacio retail.

2. **Políticos.** Los municipios en los mercados de primera corona a menudo son reacios a reducir los sitios a la logística. En apariencia, hacerlo podría comportar pérdidas de ingresos por impuestos sobre las ventas, lo que limita el alcance de la oportunidad. Además, las comunidades suelen oponerse. Incluso en los municipios que apoyan la reurbanización, las complejidades asociadas con la rezonificación y el desbloqueo de los gravámenes de los arrendamientos pueden tardar varios años en llevarse a cabo. Los retos son particularmente altos para los formatos pequeños y medianos (por ejemplo, centros comunitarios y paseos centrales (power centers) con <46.000 metros cuadrados), donde es común que los sitios de venta al por menor sean inmediatamente adyacentes a los residenciales.
3. **Físicos.** No todos los sitios de venta al por menor son viables para la logística. Los tamaños mínimos van típicamente de 3,2 a 4 hectáreas (también son posibles los sitios más pequeños, pero son poco frecuentes y a menudo no es rentable reconstruirlos), lo que elimina, por ejemplo, los pequeños centros comerciales y la mayoría de los centros de vecindario. Los centros comunitarios son más grandes, pero pueden ser largos y estrechos (para maximizar el frente hacia la calle), lo que inhibe su posible conversión a la logística, requiriendo patios de camiones más grandes y una mayor flexibilidad en el

proceso de carga. Los paseos centrales y los centros comunitarios más grandes son viables, pero sólo para una remodelación completa. La remodelación parcial de grandes detallistas (large box)/centros de anclaje generalmente implica una situación en la que los compromisos operativos eclipsan la ventaja económica. Las conversiones de los centros de anclaje son posibles, pero sólo en el caso de los centros comerciales, que suelen tener entre 46.000 y 92.000 metros cuadrados o más y, por diseño, están escalados para una mayor flexibilidad.

- Legales.** Incluso cuando las circunstancias se alinean para asegurar la viabilidad de las conversiones de inmuebles de retail a logística, su ejecución efectiva a un precio razonable puede ser compleja y requerir mucho tiempo. Muchas partes tienen intereses en el resultado. Los sitios perjudicados pueden conllevar negociaciones con los titulares de capital y de deuda. En el caso de los centros comerciales, el suelo suele estar controlado por múltiples propietarios. Las disposiciones de arrendamiento, como los REA y las cláusulas de co-arrendamiento, otorgan derechos a los usuarios existentes que pueden impedir la re zonificación para acoger usuarios logísticos. Las opiniones de las partes interesadas sobre la conveniencia de la conversión a la logística varían mucho y, por consiguiente, es probable que el proceso se prolongue durante muchos años.

En resumen, las tasas de conversión de retail a logística serán bajas en el futuro y los plazos serán largos. Es probable que la tasa de conversión sea más activa entre los centros comerciales, donde la oferta es mayor y el cambio a la venta en línea ha tenido mayor impacto. La conversión entre formatos más pequeños también es posible, pero será relativamente escasa debido a los usos competitivos (retail o de otro tipo), a los retos inherentes a los sitios mismos y a las preferencias de la comunidad local.

Evaluación de la tendencia de conversión retail a logística

El incremento de nuevos suministros de conversiones de retail a logística será de 464.000 a 929.000 metros cuadrados por año en la próxima década, según nuestra estimación. Para evaluar la tendencia de conversión de retail a logística con precisión es necesario analizar detalladamente cada categoría de venta al por menor. Nuestro análisis cubre centros comerciales grandes, paseos centrales, centros comunitarios, centros comerciales de vecindario y mini centros comerciales (strip retail).

En total, estos formatos equivalen a aproximadamente 696.000 millones de metros cuadrados en EE.UU.⁴ Para los sitios que requieren una reconstrucción completa, los índices de cobertura podrán ser incrementados (desde un medio a alto 20% hasta un medio. A bajo 30%, o un incremento de 1,1-1,2x). Desde un punto de vista temporal, esta tendencia está todavía en sus inicios y probablemente aumentará gradualmente a medida que la re zonificación de los derechos y la reurbanización para proyectos de mayor escala se desarrollen a lo largo de los años. Nuestro análisis se centra sólo en los mercados de Prologis (los 25 principales mercados de EE.UU.). En última instancia, estimamos que alrededor de 4-9 millones de metros cuadrados se convertirán en logística en los próximos diez años. Nuestra estimación se basa en la siguiente evaluación por categoría de bienes raíces de venta al por menor:

Remodelación completa de los centros comerciales. Debido a la que la categoría que ha sufrido un mayor impacto a causa del comercio electrónico, y también por ser la categoría cuyos minoristas se han enfrentado a los mayores retos. Estas son las principales razones por las que nos esperamos que las oportunidades de conversión sean mayores para los centros comerciales. En su mayoría, los centros comerciales de

clase A y clase B siguen siendo viables como bienes raíces de venta al por menor y las remodelaciones totales son poco probables. Los centros comerciales de clase C y D se enfrentan a mayores desafíos (por ejemplo, ventas inferiores a 428 euros/metro cuadrado y propietarios que lidian con grandes costes de re arrendamiento, a menudo con inquilinos más débiles desde el punto de vista del crédito) y aquí sí existen oportunidades para remodelaciones totales. De los aproximadamente 1.200 centros comerciales en los EE.UU., el 33% se encuentran en los mercados de Prologis (40% en términos de NRA, área neta arrendable) y menos del 25% en los mercados de Last Touch® (20% en términos de NRA). De esos centros comerciales en los 25 principales mercados, la Clase C y la Clase D equivalen a un universo potencial de 60 centros comerciales que comprenden 5-6 millones de metros cuadrados. Nuestro análisis de estos centros comerciales sugiere que la logística no será una opción primaria de remodelación. Estimamos que el 10-20% de los centros comerciales C y D, **que suma 1 millón de metros cuadrados (entre 650.000 y 1,3 millones de metros cuadrados), podrían ser totalmente remodelados para uso logístico.**

EVALUACIÓN DE LA CONVERSIÓN DE CENTROS COMERCIALES (REMODO. COMPLETA)

| | |
|---|-------------|
| NRA (área neta arrendable) total de centros comerciales, sf M | 1.077 |
| Cuota en mercados Prologis | 40% |
| Cuota de Clase C & D | 15% |
| Conversión a logística | 10-20% |
| Aumento de cobertura | 1.1-1.2x |
| Suministro logístico, sf M | 7-15 |

Fuente: Los datos sobre los centros de venta al por menor provienen del ICSC. Las tasas de conversión provienen de Prologis. Los datos de las clases de los centros comerciales provienen de Green Street Advisors y de archivos empresariales.

Remodelación centros comerciales de anclaje. Para los centros comerciales de Clase A y Clase B, la remodelación de anclaje (generalmente 80-100 KSF de huellas) está comenzando a ser factible. Estimamos que habrá entre 60 y 110 centros comerciales expuestos a una remodelación de anclaje entre los aproximadamente 400 centros comerciales presentes en los mercados de Prologis. De aproximadamente 200 centros comerciales de clase A, estimamos que 1 de cada 20 podría pasar por una conversión de anclaje a logística. De los casi 150 centros comerciales de clase B, estimamos que 1 de cada 5 puede pasar por una conversión de anclaje a logística. De los aproximadamente 50 centros comerciales de Clase C, muchos (el 50% o más) pueden tener una conversión de anclaje a logística en nuestros

LA CONVERSIÓN DE CENTROS COMERCIALES DE ANCLAJE EN NÚMEROS

| | |
|---|-------------|
| Número total de centros comerciales, # | 1.172 |
| Cuota en mercados Prologis | 33% |
| Cuota de Clase A & B | 82% |
| Conversión a logística | 10-20% |
| Cuota de Clase C | 50% |
| Conversión a logística | 15-25% |
| Centros comerciales con remodelaciones de anclaje | 60-110 |
| Suministro logístico, sf M | 6-11 |
| (9.200 metros cuadrados por anclaje) | |

Fuente: Los datos sobre los centros de venta al por menor provienen del ICSC. Las tasas de conversión provienen de Prologis. Los datos sobre la clasificación de los centros comerciales provienen de Green Street Advisors y de archivos empresariales.

mercados. En conjunto, esto equivale a **a 85 conversiones de retail a logística y aproximadamente 743.000 metros cuadrados en nuevo suministro** (entre 557.000 y 1 millón de metros cuadrados, considerando un ancla por centro comercial y un ancla de 9.200 metros cuadrados). Esta estimación se aplica mayormente a las estimaciones sobre los centros comerciales de Clase A; si movemos la tasa de conversión de centros de anclaje a 1 de cada 5 centros comerciales, es decir una tasa muy alta considerando los usos alternativos, se incrementa la superficie de remodelación con sólo 278.000 metros cuadrados.

La reutilización de centros comerciales se ve limitada por la insuficiencia de especificaciones técnicas de construcción para usos logísticos. Los centros comerciales de clase B y clase C suelen tener alturas libres más bajas, un espaciamiento ineficiente de las columnas, una capacidad limitada para las puertas de los muelles de carga y una capacidad de carga en losas reducida comparado con las instalaciones logísticas modernas. Estas especificaciones técnicas plantean desafíos y consideraciones de costes a la hora de contemplar una reutilización adaptativa. Mientras que algunos clientes pueden hacer compromisos y conformarse con especificaciones técnicas de calidad C debido a necesidades de tiempo o de ubicación, la construcción de centros modernos cercanos requerirá consideraciones a largo plazo.

Los comercios minoristas independientes serán otra fuente de oportunidades. La categoría más grande de la venta al por menor son las tiendas independientes. Aunque nuestra experiencia nos dice que la conversión de establecimientos minoristas independientes será escasa, existen algunas oportunidades. Además, tan solo la escala de esta categoría significa que podrá constituir la principal fuente de candidatos a la conversión, aunque sólo los sitios más grandes son viables (por ejemplo, sitios de más de 2-3 hectáreas). Si bien existen varios retos para la conversión de estos sitios, entre ellos la zonificación y la proximidad al producto logístico existente, estos proyectos no se enfrentan a tantos problemas como otras formas de venta al por menor, como los acuerdos REA y las cláusulas de co-arrendamiento. Prologis ya ha convertido numerosos establecimientos para el uso de nuestros clientes, en mercados que van desde Nueva York a Los Ángeles. Estimamos que la tendencia total podría ascender a unos 4 millones de metros cuadrados en la próxima década (2-6 millones de metros cuadrados).

LA CONVERSIÓN DE TIENDAS INDEPENDIENTES EN NÚMEROS

| | |
|--|--------------|
| Total de tiendas independientes área neta arrendable (NRA), sf M | 10.983 |
| Cuota en mercados Prologis | 40% |
| Conversión a logística | 0,5-1,5% |
| Suministro logístico, sf M | 22-66 |

Fuente: Archivos empresariales. Los datos sobre los centros de venta al por menor provienen del ICSC. Las tasas de conversión provienen de Prologis.

La remodelación de otros centros comerciales será escasa. La tensión entre la base de clientes en paseos centrales, centros comunitarios y centros de vecindario es menos intenso que en los centros comerciales más grandes. En los mercados de Prologis, hay muy pocos ejemplos de centros minoristas verdaderamente comprometidos con ocupaciones inferiores al 50%. Además, la zonificación y las preferencias de la comunidad limitarán la conversión a la logística debido a la ubicación central de estos centros. Los paseos centrales, además, estarán limitados por los acuerdos REA. Entre los formatos más pequeños, la geometría irregular del sitio y la proximidad inmediata a las zonas residenciales constituirán

algunos de los desafíos más importantes. En todos los casos, los usos inmobiliarios alternativos (por ejemplo, apartamentos) son viables. **De todo el suministro potencial que derivará de las conversiones de retail a logística, estimamos que sólo 464.000 metros cuadrados (0-929.000) vendrán de paseos centrales, alrededor de 603.000 metros cuadrados (0-1 millón) de centros comunitarios, y menos de 464.000 metros cuadrados de centros comerciales de vecindario.** Los mini centros comerciales son demasiado pequeños para sustentar proyectos logísticos significativos. En total, estimamos que estas categorías podrán generar 1,2 millones de metros cuadrados en conversiones de comercio minorista a espacio industrial.

LA CONVERSIÓN DE PASEOS CENTRALES EN NÚMEROS

| | |
|-------------------------------------|-------------|
| NRA total de paseos centrales, sf M | 1.010 |
| Cuota en mercados Prologis | 45% |
| Conversión a logística | 0-2% |
| Suministro logístico, sf M | 0-10 |

LA CONVERSIÓN DE CENTROS COMUNITARIOS EN NÚMEROS

| | |
|---|-------------|
| NRA total de centros comerciales comunitarios, sf M | 1.906 |
| Cuota en mercados Prologis | 45% |
| Conversión a logística | 0,0-1,5% |
| Suministro logístico, sf M | 0-13 |

LA CONVERSIÓN DE CENTROS DE VECINDARIO EN NÚMEROS

| | |
|--|------------|
| NRA total de centros comerciales de vecindario, sf M | 2,297 |
| Cuota en mercados Prologis | 45% |
| Conversión a logística | 0,0-0,5% |
| Suministro logístico, sf M | 0-5 |

Fuente: Archivos empresariales. Los datos sobre los centros de venta al por menor provienen del ICSC. Las tasas de conversión provienen de Prologis.

TOTAL DE CONVERSIONES RETAIL A LOGÍSTICA

| | |
|---------------------------------------|------------|
| Remodelación centros comerciales | 7-15 |
| Centros comerciales de anclaje | 6-11 |
| Tiendas independientes | 22-66 |
| Paseos centrales | 0-10 |
| Centros comerciales comunitarios | 0-13 |
| Centros comerciales de vecindario | 0-5 |
| Total, punto medio | 77 |
| Promedio anual, Próxima década | 7,7 |

Fuente: Archivos empresariales. Los datos sobre los centros de venta al por menor provienen del ICSC. Las tasas de conversión provienen de Prologis.

Conclusiones

Las oportunidades de conversión del retail varían

significativamente por formato. Es probable que las conversiones sean más acentuadas en el espacio de los centros comerciales, aunque como categoría general de tamaño modesto no se traduce en un nuevo suministro logístico significativo (por ejemplo, aproximadamente 1,8 millones de metros cuadrados durante el próximo decenio en los mercados de Prologis). El negocio minorista es significativamente mayor entre los formatos más pequeños, con más de 450.000 millones de metros cuadrados para paseos centrales, centros comunitarios y de vecindario (frente a 100.000 millones de metros cuadrados para centros comerciales grandes). Sin embargo, la tasa de conversiones potenciales entre los formatos más pequeños probablemente será mucho menor. En total, estimamos que las conversiones de retail a logística ascenderán a 7 millones de metros cuadrados de logística en la próxima década, es decir, 700.000 metros cuadrados al año. Creemos que una franja fiable se situaría entre 4,5 y 9 millones de metros cuadrados.

La tendencia de conversión retail a logística tardará mucho

en manifestarse. Incluso cuando la estrategia y la economía estén alineadas, las conversiones no se producirán rápidamente. Las conversiones tenderán a aumentar con el tiempo. Los acuerdos existentes serán un obstáculo a corto plazo, con consideraciones que incluyen los acuerdos REA y las cláusulas de co-arrendamiento. Los complejos grupos de titulares de capital y deudas, además de los permisos y las aprobaciones necesarios, plantearán ulteriores complicaciones y demoras.

Visto desde el punto de vista de la métrica de la logística tradicional, es probable que la tendencia de retail a logística sea pequeña:

- Con 140.000 a 185.000 millones de metros cuadrados de centros Last Touch® en los mercados de Prologis, estimamos que **las conversiones retail ascenderán a menos del 5% de las existencias en esta categoría** (equivalente a sólo un 0,5% del crecimiento anual durante la próxima década).
- Con un total de 900.000 mil millones de metros cuadrados de stock logístico en los mercados de Prologis, estimamos que **las conversiones retail ascenderán al 0,75% de las existencias en la próxima década.**
- Con unos 2,3 a 2,5 millones de metros cuadrados de finalizaciones anuales en los mercados de Prologis, estimamos que **las conversiones retail ascenderán a menos del 3% (2,9%) de las finalizaciones anuales durante la próxima década.**
- Con un incremento de la demanda logística de hasta 7 millones de metros cuadrados debido al COVID-19, estimamos que **las conversiones retail representarán apenas el 5% del espacio logístico necesario para cubrir este aumento de la demanda ante el incremento del stock (ya que los minoristas quieren que sus cadenas de suministro sean más robustas) y a la mayor adopción del comercio electrónico.**⁵

Notas finales

1. Euromonitor, Prologis Research
2. Prologis Research, archivos empresariales públicos
3. Euromonitor, Prologis Research
4. ICSC
5. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>

Declaraciones prospectivas

Este material no debe interpretarse como una oferta de venta o como una solicitud para una oferta de compra de cualquier título. No estamos solicitando ninguna acción basada en este material. Es material concebido exclusivamente para la información general de los clientes de Prologis.

Este informe se basa, en parte, en información pública que consideramos fiable, pero no declaramos que sea exacta ni completa, y no debe ser considerada como tal. No se hace ninguna declaración con respecto a la exactitud o integridad de la información contenida en este documento. Las opiniones expresadas son nuestras opiniones actuales exclusivamente a la fecha de publicación de este informe. Prologis se exime de cualquier responsabilidad relacionada con este informe, incluyendo, sin limitación, toda representación expresa o implícita y cualquier garantía por declaraciones o errores contenidos en este informe u omisiones presentes en el mismo.

Todas las estimaciones, proyecciones o predicciones que figuran en el presente informe tienen por objeto ser declaraciones de carácter prospectivo. Aunque creemos que las expectativas de dichas declaraciones prospectivas son razonables, no podemos garantizar que ninguna de ellas resulte ser correcta. Tales estimaciones están sujetas a riesgos reales conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que podrían hacer que los resultados efectivos difieran materialmente de los pronosticados. Estas declaraciones prospectivas se basan exclusivamente en los hechos a la fecha de este informe. Declinamos expresamente cualquier obligación o compromiso de actualizar o revisar cualquier declaración prospectiva contenida aquí para reflejar posibles cambios en nuestras expectativas o cambios en las circunstancias en las que dicha declaración se basa.

Ninguna parte de este material puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en forma alguna por ningún medio o (ii) redistribuida sin el consentimiento previo por escrito de Prologis.

Acerca de Prologis Research

El departamento de investigación de Prologis estudia las tendencias fundamentales y de inversión, así como las necesidades de los clientes de Prologis para ayudarles a identificar oportunidades y evitar riesgos en cuatro continentes. El equipo contribuye en el proceso de toma de decisiones de inversión y en iniciativas estratégicas a largo plazo, además de publicar libros blancos y otros informes de investigación. Prologis publica investigaciones sobre la dinámica del mercado que afecta a los negocios de los clientes de Prologis, así como sobre los problemas de la cadena de suministro mundial y sobre la evolución del sector inmobiliario y logístico. El equipo de investigación dedicado de Prologis trabaja en colaboración con todas las divisiones de las empresas para ayudar a guiar las estrategias de entrada en el mercado, expansión, adquisición y desarrollo de Prologis.

Acerca de Prologis

Prologis, Inc. es el líder mundial en inmobiliaria logística con un enfoque en mercados de alta barrera y alto crecimiento. Al 30 de junio de 2020, la compañía poseía o tenía inversiones, como propietaria total o a través de empresas de co-inversión, en propiedades y proyectos de desarrollo estimados a sumar aproximadamente 963 millones de pies cuadrados (89 millones de metros cuadrados) en 19 países.

Prologis arrienda modernos centros logísticos a una base variada de aproximadamente 5.500 clientes en dos categorías principales: business-to-business y retail/online.