

#TendenciasYDesafíos en Condominios de Bodegas (CB)

#TendenciasYDesafíos

¿Qué son los Condominios de Bodegas (CB)?

Son espacios dedicados al arriendo de bodegas que cuentan con una administración y pueden ofrecer infraestructura de apoyo y gama de servicios asociados a la logística a favor de los arrendatarios.



#TendenciasYDesafíos

Diversificación de los servicios conforme a la demanda omnicanal

Desafiar el negocio tradicional de ingreso por arriendos.

- Entregar valor a través de servicios personales y experiencias (*Build to Fit*).
- Desarrollar servicios y espacios logísticos para la venta online, promoviendo el *BOPIS* o *BOPIL**.
- Extender el servicio y participar de la cadena de suministro para el servicio de última milla.

*BOPIS/BOPIL: buy online, pick up in store/ buy online, pick up in locker



#TendenciasYDesafíos

Profundizar prácticas ESG en la Cadena de Valor Logística

- Profundizar la relación con la comunidad desarrollando centros logísticos orientados al emprendimiento y las necesidades de la comunidad.
- Desarrollar formatos que acompañen el desarrollo del emprendedor (futuro locatario / arrendador).
- Adoptar y transferir prácticas de sostenibilidad a los locatarios.



#TendenciasYDesafíos

Subespecialización en los Servicios Logísticos ofertados

- Elegir 1 o 2 servicios ancla y complementarlos con estantería flexible.
 - Desarrollar una propuesta integral punto a punto en materia de servicio logístico para los servicios ancla.
 - Desarrollar servicios *plug in plug off* para arrendadores en conjunto con proveedores especializados.
- 



#TendenciasYDesafíos

Desarrollo del *LandBank* y Proyectos Circundantes

Fuentes de ingresos “temporales” que apalanquen el negocio principal, por medio de acciones como:

- Desarrollar proyectos temporales en el *LandBank** existente con inversiones y retornos de corto plazo.
- Apalancar y habilitar el negocio principal del Centro de Distribución.
- Gestionar la compra y venta de nuevos predios en zonas concordantes con el desarrollo industrial, portuario y urbano.

*LandBank: Terrenos adquiridos que forman parte del inventario por desarrollar.

#TendenciasYDesafíos

¿Cómo abordar estos desafíos?

"El desarrollo agresivo de la oferta junto al impulso en el desarrollo terrestre, aéreo, portuario y ferroviario sitúa a la industria en un escenario de extrema competencia. El siguiente trienio será especialmente retador. Aquellos que innoven en su plan estratégico y consigan acaparar una demanda de manera diferenciada podrán materializar retornos muy interesantes."

Adolfo Guevara
Líder de Aurys Perú





AURYS

C O N S U L T I N G

Contáctanos en

aurysconsulting.com