

산업용 아웃도어 창고(Industrial Outdoor Storage)에 대한 기대

산업용 아웃도어 창고 IOS(Industrial Outdoor Storage)는 상품, 장비, 차량의 옥외 보관이 필요한 기업에게 대여하는 보관 공간과 시설을 말한다. IOS 시설은 제조, 물류, 건설, 운송 및 농업을 포함한 다양한 산업 수요에 대응하고 있다. IOS 시설에는 공터, 컨테이너 야적장, 주차장, 특수 보관 시설 등 다양한 유형의 부동산이 포함된다. IOS 분야는 우리에게 생소할 수도 있으나, 이미 초기 단계 개념으로 비슷하게 운영되고 있다. 하지만 온라인 물동량 증가로 수요는 증가할 전망이다. 수요가 많은 입지 인근에 IOS 사업이 틈새시장이 될 걸로 기대해볼 만하다.

자료:

https://urbanland.uli.org/issues-trends/the-rising-promise-of-industrial-outdoor-storage?utm_source=realmagnet&utm_medium=email&utm_campaign=HQ%20Urban%20Land%2003%2E25%2E24

https://www.savills.com/research_articles/255800/352060-0

델코지식정보

<https://www.delco.co.kr/>



1. 전체 요약

산업용 아웃도어 창고 IOS(Industrial Outdoor Storage)는 상품, 장비, 차량의 옥외 보관이 필요한 기업에게 대여하는 보관 공간과 시설을 말한다.

IOS 시설은 제조, 물류, 건설, 운송 및 농업을 포함한 다양한 산업 수요에 대응하고 있다.

IOS 시설에는 공터, 컨테이너 야적장, 주차장, 특수 보관 시설 등 다양한 유형의 부동산이 포함된다(세빌스).

IOS는 일반적으로 산업 지역이나 교통로, 항구, 유통 허브 등에 쉽게 접근할 수 있는 지역에 위치한다.

부지에 건물이 거의 없는 개방된 공간이 많은 것이 특징이다. IOS 시설의 일반적인 건폐율은 20~30%다.

IOS 부지는 한때 트레일러 주차를 위한 야외 주차공간 정도로 간과되었다.

지금은 전자 상거래 및 물류 부문에서 점점 중요해지면서, 투자자들에게 일정 수익을 주는 잠재력을 인정받아 유망한 틈새시장으로 떠오르고 있다(ULI).

미국과 유럽에서는 대체 투자 기회를 찾는 투자자들의 주목을 받고 있다.

전통 물류의 하위 부문인 IOS는 유럽에서 물류 창고만큼 인기는 없지만, 꽤 오랫동안 간과되어 오다가 새롭게 주목받고 있다.

시장 규모는 2021년 16.6억 달러에서 2028년 22.5억 달러로 매년 4.5%씩 성장할 것으로 예측된다(Insights Partners).

IOS는 다양한 니즈를 수용할 수 있는 유연한 스토리지 솔루션을 제공한다.

벌크 자재나 대형 장비를 위한 개방형 보관 공간은 물론, 귀중한 물품을 위한 보안 및 밀폐형 공간도 포함한다.

일부 IOS 시설은 재고 관리, 유지보수, 연중무휴 보안 서비스를 추가로 제공하기도 한다.

유럽의 IOS 분야는 미국의 성숙 시장에 비해 새롭게 부상하고 있는 분야다.

아직은 사용 데이터 축적이나 임대 거래가 많지 않다.

미국에서 임대 기간은 대개 5~7년이며, 트리플 넷 임대(임차인이 부동산세, 건물 보험, 유지 관리 모든 비용을 지불) 계약이 많다.

부지가 부족하여 향후 몇 년 내에 임대 기간이 늘어날 걸로 보인다.

IOS 수요 동인을 보면, 우선, 전자상거래 성장이 직접적이다.

또한, 계절적 변동, 재고 과잉, 임시 저장 공간의 필요성 등 기업수요도 있다.

건설/운송의 대형 장비, 차량, 자재 옥외 보관, 컨테이너 보관, 당일/익일 배송 수요 증가에 따른 차량이나 상품 보관 등의 경우가 늘고 있다.

IOS 부지는 용도 상향하는 기회가 생긴다면 추가 이익이 생긴다.

최근 영국 웨스트 런던의 한 IOS 부지는 일부에 데이터 센터가 들어서고 있다.

일부 IOS에도 다양한 기술 솔루션이 도입되고 있다.

디지털 추적 시스템, 원격 모니터링, 자동 액세스 제어 기능 등이 통합되어 보안 강화와 운영을 최적화하고 있다.

전기차 충전소도 들어선다.

IOS 수요는 증가하는데, 공급 부족은 지속될 전망이어서, 매력적인 투자 기회가 되고 있다.

이유는 조닝 규제, 님비주의, 더 높은 수익성 자산 유형 선호 등이 IOS보다 더 선호되면서, 공급 파이프라인이 제한되기 때문이다.

따라서 IOS 투자자는 자산 가치와 임대료 상승 혜택을 누릴 수 있다.

영국의 IOS 2023년 임대료는 전년 대비 47% 성장하였다(EG Radius).

2023년 연간 임대 데이터로 마감된 거래 건수는 23건, 2022년 거래 건수 42건이다.

이는 제한된 파이프라인과 수요 증가를 고려할 때 성장 잠재력을 보여준다.

여기에 더 많은 투자자의 시장 진입으로 IOS 데이터 품질과 가용성이 개선되면서 강한 임대시장이 성장할 걸로 보인다.

미국에서는 주요 플레이어가 이미 시장에 진입했다.

2023년 2월 7억 달러 규모의 조인트 벤처를 설립한 JP 모건 글로벌과 제니스(Zenith), 5.2억 달러 투자한 알테라(Alterra) 프로퍼티 그룹, 20억 달러를 투자한 크리테리언(Criterion) 그룹과 콜롬비아 퍼시픽 어드바이저 등이 대표적이다(커머셜 프로퍼티).

유럽에서는 2023년 5월 리얼텀(Realterm)이 네덜란드 4개 도시에 각각 IOS 시설을 인수하였다.

총면적은 7.4만 m²이며, 각 시설에 8~15개의 드라이브 스루 정비 시설까지 갖추었다.

NW1 Partners는 최근 영국을 시작으로 미국과 유럽 전역에 15억 파운드를 투자하고 있다(세빌스).

IOS 분야는 우리에게 생소할 수 있으나, 이미 초기 단계 개념으로 비슷하게 운영되고 있다.

하지만 온라인 물동량 증가로 수요는 증가할 전망이다.

수요가 많은 입지 인근에 IOS 사업이 틈새시장이 될 걸로 기대해볼 만하다.

2. 산업용 아웃도어 창고 IOS(Industrial Outdoor Storage) 동향

IOS는 상품, 장비, 차량의 실외 보관이 필요한 기업을 위한 보관 공간과 시설을 말한다. IOS 시설은 제조, 물류, 건설, 운송 및 농업을 포함한 다양한 산업 수요에 대응하고 있다. 따라서 IOS 부문은 산업 및 물류 부문과 밀접한 관련이 있으며 전체 산업 및 물류 부문과 그 임차인에게 지원 기능을 제공한다.

한때 트레일러 주차를 위한 야외 주차공간 정도로 간과되었던 산업용 아웃도어 창고((IOS. Industrial Outdoor Storage) 부지가 전자 상거래 및 물류 부문에서 점점 더 중요한 역할을 하고 있다.

그러면서 투자자들에게 강한 수익을 주는 잠재력으로 인정받으면서 유망한 틈새시장으로 떠오르고 있다(ULI).

미국과 유럽에서 산업용 아웃도어 창고)가 부상하고 있으며 대체(기회주의적) 투자 기회를 찾는 투자자들의 주목을 받고 있다.

이 하위 부문은 유럽에서 비교적 새로운 분야이며 물류 창고만큼 반짝이거나 인기가 높지 않은 부동산으로 인해 꽤 오랫동안 간과되어 왔다.

그러나 인사이트 파트너스(Insights Partners)의 연구에 따르면 IOS 시장은 2021년 16억 6천만 달러에서 2028년 22억 5천만 달러로 매년 4.5%씩 성장할 것으로 예측된다.

부동산 유형

IOS 시설에는 공터, 울타리가 있는 야적장, 컨테이너 야적장, 주차장, 특수 보관 시설 등 다양한 유형의 부동산이 포함된다.

이러한 부동산은 일반적으로 산업 지역이나 교통로, 항구 또는 유통 허브에 쉽게 접근할 수 있는 지역에 위치한다.

이러한 시설은 일반적으로 부지에 건물이 거의 없거나 전혀 없는 개방된 공간이 많은 것이 특징이다.

IOS 시설의 일반적인 건폐율(건물 바닥 면적/총 면적 크기)은 20~30%다.

스토리지 옵션

IOS는 다양한 요구사항을 수용할 수 있는 유연한 스토리지 솔루션을 제공한다.

벌크 자재나 대형 장비를 위한 개방형 보관 공간은 물론 민감하고 귀중한 물품을 위한 보안 및 밀폐형 공간도 포함할 수 있다.

일부 IOS 시설은 재고 관리, 유지보수 또는 연중무휴 보안과 같은 추가 서비스를 제공할 수 있다.

유럽의 IOS 분야는 미국의 성숙한 시장에 비해 새롭게 부상하고 있는 분야다.

따라서 사용 가능한 거래 데이터와 임대 거래가 제한적이다.

미국에서는 일반적으로 임대 기간이 5~7년 임대 계약이 일반적이며, 이는 기존 창고 임대 보다 짧은 경우가 많다.

대개 경우 트리플 넷 임대(triple net leases. 임차인이 부동산세, 건물 보험 및 유지 관리를 포함한 모든 비용을 지불하기로 약속하는 부동산 임대 계약) 계약이 많다.

부지 부족으로 인해 향후 몇 년 내에 임대 기간이 늘어날 것으로 예상된다.

수요 동인

① 유럽의 전자상거래 붐으로 인해 이 부문이 활성화되어 IOS 부문에 직접적인 영향을 미치고 있다.

② 기업은 계절적 변동, 재고 과잉, 이전 또는 확장 시 임시 저장 공간의 필요성 등으로 인해 추가 공간이 필요한 경우가 많다.

③ 건설이나 운송과 같이 대형 장비, 차량, 자재를 사용하고 이에 의존하는 산업에서는 실외 보관 솔루션이 필요한 경우가 많다.

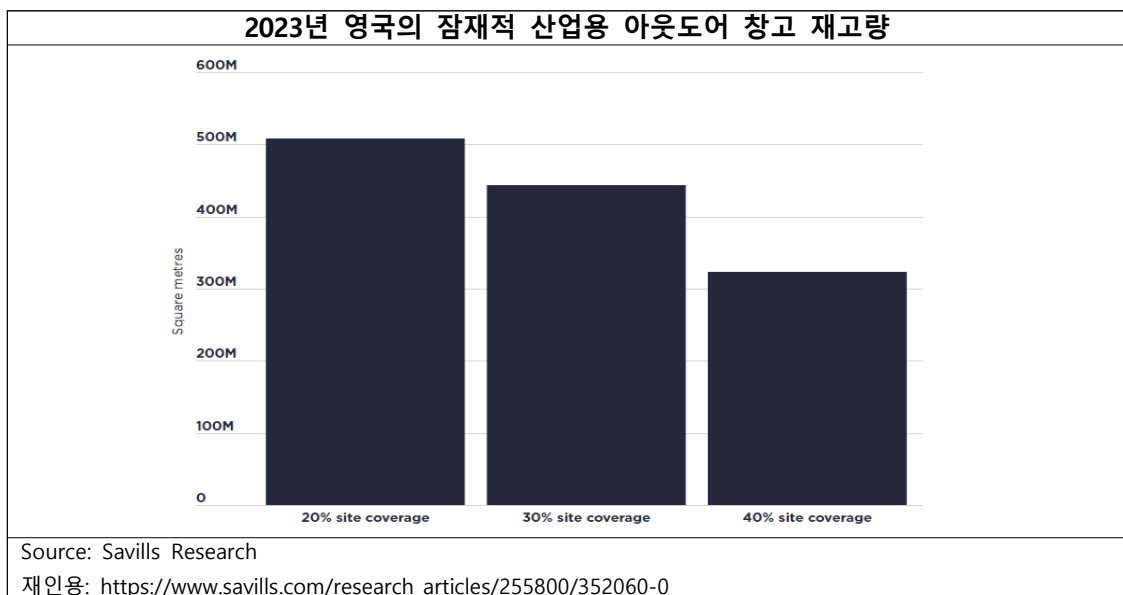
④ 장비, 상품, 차량을 보관하는 데 더 많은 공간이 필요하기에, 공급망 확보는 이 부문의 또 다른 동인이다.

특히 중국 항구가 여러 차례 봉쇄되면서 컨테이너 물량이 부족해졌고, 그 결과 컨테이너 운송 가격이 급등했다.

⑤ 제품의 당일/익일 배송에 대한 수요가 증가함에 따라 기업은 제품 배송을 위해 차량을 보유하고 투자해야 한다.

이러한 차량(및 상품)은 사용하지 않을 때는 보관해야 한다.

대부분 경우 기업이 입주해 있는 건물과 부지는 차량을 보관할 충분한 공간을 제공하지 못하기 때문에 추가적인 보관 공간이 필요하다.



ESG

관련 자재 및 활동의 유형에 따라 IOS 시설 개발에 환경 규제 및 허가가 필요할 수 있다. 또한 현재 IOS로 사용되고 있는 토지는 오염되었거나 (불법적으로) 점유되고 있는 경우가 많다.

그러나 IOS 부지에 더 큰 산업 지역에 서비스를 제공할 수 있는 전기차 충전소를 설치할 수 있는 잠재력이 있다.

기술

다른 분야와 마찬가지로 IOS도 더 많은 기술 솔루션과 발전의 구현과 통합을 경험하고 있다.

일부 IOS 시설에서는 디지털 추적 시스템, 원격 모니터링, 자동화된 액세스 제어 기능을 통합하여 보안을 강화하고 운영을 최적화하고 있다.

투자 기회와 잠재력

IOS는 매력적인 투자 기회가 될 수 있으며, 건전한 ROI를 실현할 수 있는 잠재력을 가지고 있다.

저장 공간에 대한 수요는 증가하는 반면 공급 부족은 지속될 것으로 예상된다.

특히 조닝 제한, 님비주의, 기타 수익성이 높은 자산 유형이 IOS 개발보다 선호됨에 따라 제한된 파이프라인으로 인해 공급 부족이 지속될 것으로 보인다.

따라서 투자자는 자산 및 포트폴리오 가치 상승과 함께 임대료 성장 혜택을 누릴 수 있다.

임대료 성장

임대료 성장이 가능하다는 것은 영국의 부지 및 저장 공간 거래와 관련된 EG Radius 임대 데이터를 통해 알 수 있다.

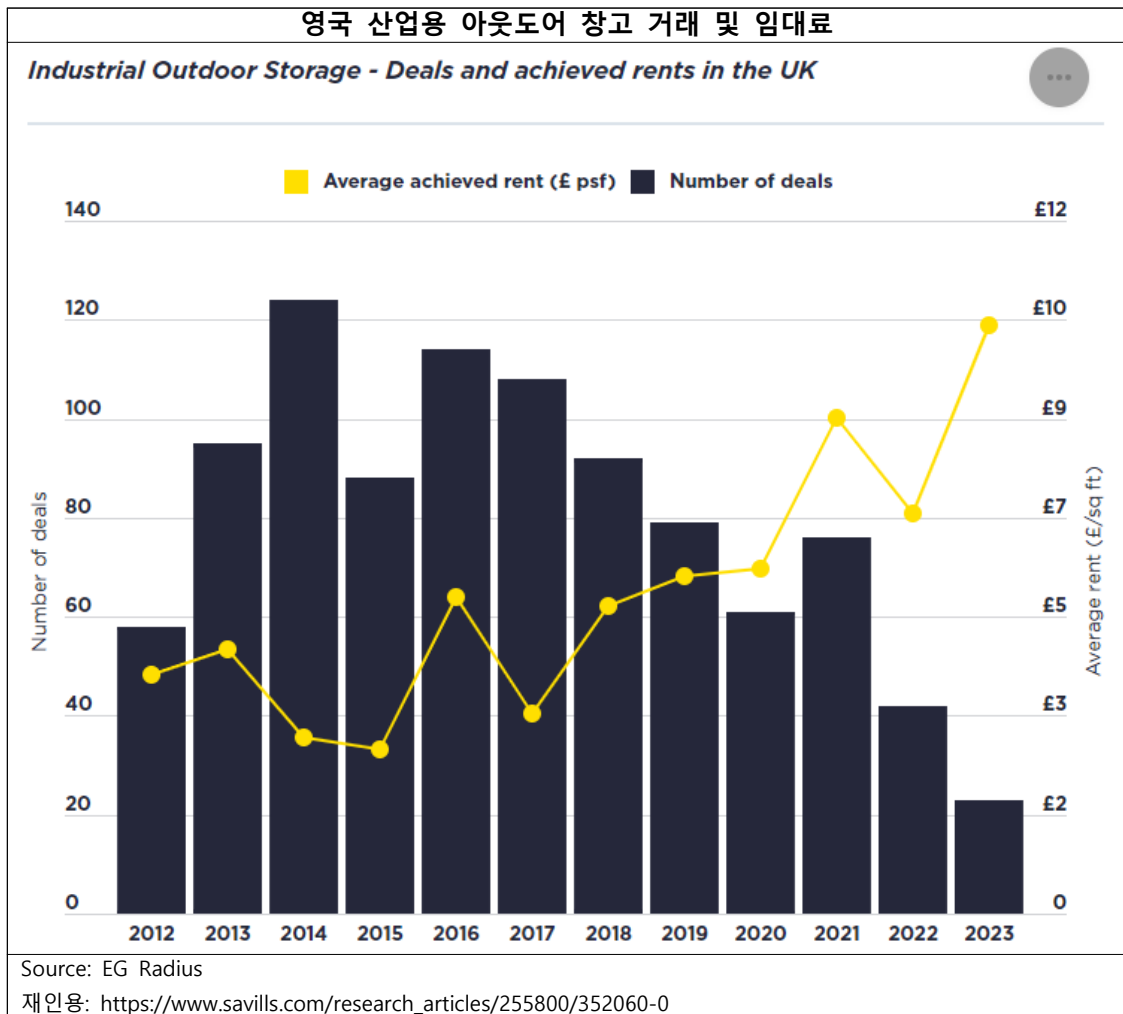
이 데이터는 2022년에 비해 2023년에 47%의 강력한 임대료 성장을 보여준다.

하지만 기록된 거래 건수가 제한적이라는 점을 감안해야 한다.

2023년 연간 임대 데이터로 마감된 거래 건수는 23건, 2022년 거래 건수 42건이다.

그럼에도, 이는 특히 제한된 파이프라인과 증가하는 수요를 고려할 때 임대 성장의 잠재력을 보여준다.

더 많은 투자자가 시장에 진입함에 따라 데이터 품질과 가용성이 개선되고 IOS 부문의 강력한 임대 성장이 더욱 부각될 것이다.



대체 사용 Alternative usage

이 부문의 투자자는 IOS 사이트의 용도 변경 기회를 통해 IOS 사이트가 공실이 될 경우 대체 옵션을 제공받을 수도 있다.

예를 들어, 최근 웨스트 런던의 한 IOS 사이트는 비어 있는 IOS 공간의 일부를 데이터 센터로 재개발하는 고급 계획으로 시장에 출시되었다.

시장 플레이어

미국에서는 일부 주요 기관 플레이어가 이미 시장에 진입했다.

Commercial Property Executive에 따르면, 2023년 2월 7억 달러 규모의 조인트 벤처를 설립한 JP Morgan Global Alternatives와 Zenith IOS, 5억 2,400만 달러의 투자로 Alterra IOS Venture II LP를 마감한 Alterra Property Group, 연말까지 20억 달러를 투자할 계획인 Criterion Group과 Columbia Pacific Advisors 등이 이 분야의 유명 기업 중 일부에 해당한다.

유럽에서는 2023년 5월 Realterm이 4개의 IOS 시설을 인수하면서 유럽에서 운송 물류 부동산 플랫폼의 지속적인 성장을 발표했다. 각 시설에 8~15개의 드라이브 스루 정비 베이 (drive-through maintenance bays)를 갖춘 완전 임대형 포트폴리오는 네덜란드 전역의 4개 도시에 걸쳐 있으며 총 면적은 74,352㎡에 달한다.

또한 NW1 Partners는 최근 영국을 시작으로 미국과 유럽 전역의 산업용 옥외 보관 부문에 15억 파운드를 투자할 계획을 발표했다.

3. 미국에서의 IOS

코로나19 팬데믹으로 인해 인구통계학적 추세, 소비 변화, 조달 전략의 포지셔닝 재조정 (repositioning of procurement strategies)이 이루어졌다.

그 결과, 미국에서는 산업 공급이 증가했고, 새로운 하위 시장(submarkets)이 확장하면서, 빠르게 증가하는 인구, 도시에서 교외 시장으로의 인구 분산, Sun Belt 지역 전반의 급증하는 전자 상거래 성장을 관리하는 데 도움을 주고 있다.

주요 IOS 부지는 다른 시설들이 이미 들어서 있는 지역 내의 빈 부지에 전략적으로 들어서고 있다.

고속도로 접근성이 뛰어나고 주요 트럭 운송 및 운송 인프라에 근접한 곳이면서, 물론 항구와 복합 철도 터미널 인근도 포함된다.

부지가 산업 용도로 지정되었음에도, 특정한 제약으로 인해 전통적인 건물형 창고가 들어서지 못하는 곳이 있다.

따라서 건물이 필요 없는 IOS 창고가 해당 부지에서 가장 좋은 활용 용도가 되었다.

현재 건설 중인 Foundry Commercial의 7.5에이커(3ha) 규모의 애틀랜타 인필 IOS 부지는 완전 포장, 울타리, 조명이 설치된 A급 트레일러 주차 시설로, 바로 온/오프 램프 (on/off ramp)가 있는 I-675 고속도로에 인접해 있으며, US 23 트럭 운송 통로와 하츠필드-잭슨 애틀랜타 국제공항에 인접해 있다.



자료: Foundry Commercial

IOS의 기회

IOS의 투자자들은 "산업용 부지의 모든 동인을 갖춘 자산 클래스에 조기 진입할 수 있으면

서, 자본 비용은 극히 일부만 소요된다."라고 평가한다.

일반적으로 이 분야에서 활동하는 기관 투자자가 적기 때문에 소유권도 더 분산되어 있다. 그리고 도시에서는 일반적으로 건물 내에서의 일자리 창출과 트럭 운행 감소를 이유로 신규 개발에 반대하기 때문에 공급 증가가 미미하다.

전자 상거래 성장 및 제조 온쇼어링과 같은 추세가 계속되는 가운데 이 단계의 해당 부문에 진입하는 것은 훌륭한 기회가 된다.

수요 동인들을 활용하여 날로 자본의 수용도가 높아지고 있는 환경으로부터 수익 프리미엄과 혜택을 얻을 수 있다.

입지가 좋은 기존 IOS 사이트는 종종 다른 부동산 상품 유형으로 재개발되는 경우가 많다. 이는 기존 IOS 공급을 감소시키는 역할을 한다.

반면, 새로운 IOS 상품을 위한 조닝 구획은 힘들어진다. 그만큼 희귀성이 있다.

더구나 수십억 달러의 기관 자본이 IOS에 할당되어 있다.

기관 자본의 제품 유형에 대한 수요가 경쟁과 가격 책정을 주도하고 있다.

앞으로 몇 달, 몇 년 동안 '개념 증명(proof of concept)'을 위한 더 많은 데이터 포인트가 제공할 것이다.

2024년 3월 초, 텍사스 퇴직자 시스템(Employees Retirement System of Texas)은 전 세계적으로 더 많은 틈새 상품 유형에 진출할 계획을 발표하면서 특히 IOS를 탐색할 분야로 지목했다.

플로리다에 위치한 스톡브리지(Stockbridge)의 돕스 마이애미 IOS(Dobbs Miami IOS) 현장은 총 5.6에이커(2.27ha)에 2,380㎡ 규모의 유지보수 건물이 있는 장비 유지보수 시설로 마이애미 국제공항, I-75 및 마이애미 항과 가깝다.



자료:Stockbridge

기존 창고 부지에 비해 IOS가 가진 또 다른 장점은 현금 지출에 비해 필요한 자본 지출이 상대적으로 제한적이라는 점이다.

현장에 건물이 없으면 지붕을 교체할 필요가 없고, 많은 부지가 자갈로 포장되어 있어 주차장 유지보수 및 수리 비용을 절약할 수 있다.

유리한 임대 구조와 결합하면 IOS 포트폴리오는 관리가 비교적 간단하다.

새로운 틈새시장의 도전

일반적으로 IOS 거래는 규모가 작기에 자본 배치 관점, 특히 개발/운영 관점에서 자산 클래스의 효율성이 떨어진다.

IOS 투자가 성공하려면 현지 소싱, 개발 및 운영이 필요하며 이를 통해 집합 전략이 가능해져야 한다.

모든 새로운 부문과 마찬가지로 최적의 부지 위치, 부지 레이아웃, 규모, 개선, 접근 지점, 유지 관리 건물 포함 등에 대해 공부를 해야 한다.

해당 부문에 속하는 자산 형식이 매우 다양하기에 데이터를 추적하는 것이 어렵다.

이로 인해 부지 모양, 용도, 건물 존재 여부, 보안, 마감 수준(예: 포장 또는 자갈, 조명, 울타리 또는 문 등)과 같은 요소에 따라 임대료에 차이가 발생한다.

임대료와 임대료 인상을 추적하는 것은 과학이라기보다는 예술에 가까울 수 있다.

CoStar와 같은 기존 데이터 수집업체에도 IOS에 대한 특정 분석 보고서가 없다.

조닝 설정도 어려울 수 있다.

허용된 용도가 사이트의 현재 용도와 일치하지 않을 수 있기 때문이다.

게다가 지자체에서는 IOS 사용을 허용하기 위해 조닝을 변경하거나 새로운 IOS 사이트 구역을 지정하는 것을 꺼려한다.

그 이유에는 현장 부지가 건물 형태로 개선되지 않은 특성을 고려할 때, 세금기반이 작고, IOS 현장이 커뮤니티를 위한 일자리 창출을 촉진하지 않을 것이라는 인식, 트레일러나 주차장에 관해서는 '내 뒷마당에서는 안돼(not in my backyard)'라는 일반적인 님비주의 정서가 존재한다.

자산 클래스를 처음 접하는 산업 투자자가 IOS로 성공하려면 추가적인 전문 지식을 습득해야 할 수도 있다.

예를 들어, 많은 전통적인 공동주택 투자자들은 지난 몇 년 동안 건축 후 임대 방식인 단독주택 임대 공간으로 원활하게 이동할 수 있다고 믿었다.

하지만, 실제로 건축 후 임대 토지 판매자는 일반적으로 공동주택 판매자와는 다른 계약 조항, 부지 설계 및 운영상의 차이점이 있다.

마찬가지로 산업용 창고부지에 투자하는 데 익숙한 투자자는 IOS에 특화된 임차인 프로필을 주의 깊게 살펴봐야 할 수도 있다.

투자자들에게 트리플 넷 임대(triple net leases. 임차인이 부동산세, 건물 보험 및 유지 관리를 포함한 모든 비용을 지불하기로 약속하는 부동산 임대 계약), 임차인 개선 제한, 원상복

구 조항 등 IOS에서 가능한 유리한 임대 구조를 활용할 필요가 있다.

IOS를 투자 유형으로 보는 일반적인 오해

자산 유형으로서 IOS가 상대적으로 새롭다는 점을 감안할 때, IOS 투자에 대한 오해는 여전히 남아 있다.

IOS의 유일한 사용자 프로파일은 전자 상거래를 하는 밴이나 세미 트럭 파커(semi-truck parker)라는 통속적인 선입관이 있다.

그러나 전자상거래 관련 사용자는 물론 제품을 운송하고 사용하지 않는 동안 외부에 보관할 수 있는 트럭, 새시, 장비, 원자재 또는 완제품을 보관할 장소가 필요한 모든 회사도 있다.

IOS 수요의 2/3는 트레일러 주차가 아닌 사용자로부터 발생한다.

또 다른 일반적인 오해는 산업용 아웃도어 창고 사용자는 신용 프로파일 좋지 않다는 것인데,

세입자 수요의 다양성을 고려할 때 이는 사실이 아니다.

JLL이 자문을 제공한 일부 대형 포트폴리오의 경우 신용도가 높은 기업이 수입원의 35~50%를 지원하여 강력한 신용을 바탕으로 임대료 롤백이 가능하다는 것을 입증했다.

또한 임대 기간을 길게 잡는 것이 어렵다는 인식은 잘못된 것이다.

수요에 따라 확장 및 축소할 수 있는 유연한 월 단위 계약 조건을 선호하는 소규모 임차인도 있지만, 많은 신용 임차인은 전략적 부지에 대해 5년에서 10년의 장기 임대 계약을 체결할 의향이 있다.

Foundry Commerica 회사의 일반적인 IOS 투자는 텍사스와 미국 남동부 내 성장 시장에 위치해 있으며, 8% 이상의 안정된 수익률(비용 대비 수익률)과 20% 이상의 내부 수익률 프로필을 가지고 있다.

예를 들어, 내슈빌에 위치한 Foundry의 센테니얼 야드 IOS 투자는 내슈빌 시내에서 15분 이내에 위치한 총 2,800m² 규모의 기존 건물 2개와 2개의 진출입 지점으로 구성된 24에이커의 임대 가능한 부지로 구성되어 있으며, 내슈빌 시내에서 15분 이내에 위치해 있다.

IOS의 잠재력

IOS는 빠르게 성장하고 있지만, 여전히 기관 소유 측면에서 지엽적으로 세분화된 분야다.

그래서 진입 장벽이 낮아 성장 잠재력이 매우 크다.

지자체는 IOS 사용으로 인한 세수 감소와 트래픽 증가로 인해, IOS를 위한 조닝 공급을 제한하고 있다.

이는 오히려 수요와 공급의 역학 관계에 유리하게 작용한다.

모든 IOS 부지가 동일한 조건을 갖고 있는 것은 아니다.

이 분야의 주요 전략은 주요 인구 허브 접근성, 주요 유통 경로, 항만, 복합운송 접근성 등이 갖춰진 입지에서 빈땅을 찾아 채우기(infilling) 사업을 하는 것이다.

그래야 창고와 가정 간의 추가 이동 지점을 이용하는 공급망 요구를 해결할 수 있다.

이 분야는 산업용 분야에서 매력적인 수익률 프리미엄을 창출해줄 것으로 예상된다.

IOS의 수요 및 공급 동인은 산업 시장의 동인과 간접적으로만 연관되어 있다.

이 틈새시장의 초기 단계에서 직면한 과제 중 하나는 과거와 현재의 시장 데이터가 제한되어 있어, 임대료와 성장률을 삼각 측량할 때 큰 차이를 보인다는 점이다.

이를 면밀히 추적할 필요가 있다.

미국 산업 공실률은 2022년 3.9%에서 2023년 말 5.7%로 증가했다.

임대료는 2022년 중반 정점인 11.2%에서 연간 6.4%로 감소했다.

동시에 많은 시장에서 **IOS 임대료 증가율은 평균적으로 전체 산업 임대료 증가율보다 약 2배 정도 높은 것으로 나타났다.**

2023년에 비해 2024년 1분기에 임대 활동이 증가하고 있다.

셀프 스토리지(self-storage) 자산 클래스에서 그랬던 것처럼 이 분야의 제도화를 향한 지속적인 추진이 이루어질 것으로 예상된다.

더구나 셀프 스토리지 수명 주기보다 15년이 앞당겨지면서, 더 많은 투자자가 IOS에 관심을 가질 것으로 보인다.

Foundry Commercial 회사는 초기 진입과 산업용 아웃도어 창고 자산 소유 및 개발 경험을 통해 우수한 투자 성과를 달성하고 있다.

그러면서 지속적인 성공을 거둘 수 있는 입지를 다져나가고 있다.

자본 시장의 관점에서 볼 때, 대규모 포트폴리오 자산의 판매를 비교하는 업무가 곧 본격화 될 것으로 보인다.

포트폴리오에 IOS 통합이 합해지면서 투자자들은 이해도를 높일 수 있다.

이 분야는 운송, 물류, 건설, 제조 부문 등에서 오랫동안 중요한 역할을 해왔지만 이제야 그 중요성이 인정받고 있다.