

Indicadores

| | 2H 10 | 1H 11 |
|----------------|-------|-------|
| Disponibilidad | ↑ | ↑ |
| Absorción | ↓ | ↔ |
| Precios | ↔ | ↔ |
| Promoción | ↔ | ↔ |

Previsiones

El sector continuará sufriendo las consecuencias del bajo crecimiento económico y del disminuido consumo nacional, toda vez que la mayor parte de las capacidades están al servicio del mercado interior.

Es previsible que operadores e inversores seguirán en la segunda mitad de este año y la primera de 2012, a la espera de ver el repunte económico, antes de arriesgar demasiado en nuevos contratos.

Los precios podrán tener un leve descenso o quedar sin movimientos, solo a expensas de negociaciones particulares en las que seguirán reconociéndose incentivos.

Se hará más notoria la escasez de producto nuevo adaptado a las necesidades de grandes operadores. Esta circunstancia preparará el camino para la ejecución de nuevos proyectos que, por ahora, serán llave en mano.

Como el sector tiene una potencia razonable, a medio plazo que esperamos vuelva a despegar con mayor fuerza y se renueven muchas instalaciones, hoy poco adecuadas, y que se utilizan a falta de otras mejores.

RESUMEN

❖ La situación meridional periférica de la Península Ibérica confina las expectativas de progreso del sector logístico al entorno regional, toda vez que las importaciones europeas del Norte de África o Sudamérica rondan solamente el 5% del total comercio comunitario. En comparación, el desarrollo logístico ha sido más pronunciado en Europa Central, gracias a la apertura de las fronteras de la Eurozona para un activo comercio interior.

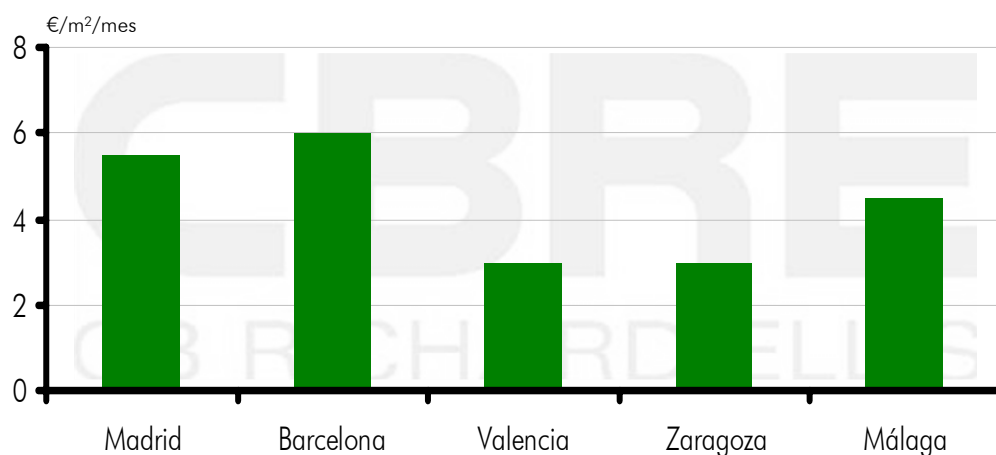
❖ La disponibilidad de espacio logístico en España fue en aumento en los pasados trimestres, mientras ahora comienza a limitarse por causa de la falta de nuevos proyectos en construcción. La oferta comienza a ser escasa en grandes superficies en donde se impone acudir a la solución de llave en mano. En superficies, intermedias o pequeñas sí existen alternativas, tanto en el mercado directo de propietario a usuario, como en el de subarriendo o cesión de espacios redundantes de los operadores.

❖ El nivel de absorción ha descendido hasta la mitad de lo que fuera habitual hace dos años en los principales mercados. La demanda está siendo más débil y las superficies requeridas son más pequeñas, aún cuando las rebajas de precios facilitan la contratación. Su causa podría ser la incertidumbre ante próximos acuerdos comerciales de logística de los operadores, o bien la espera hasta ver un repunte de la situación económica.

❖ Los precios de alquiler apenas han descendido en los últimos meses porque ya lo habían hecho antes de manera significativa. Se negocia con flexibilidad y se conceden diversos incentivos (carencias, revisiones anuales, etc.).

❖ Es un producto interesante para la inversión porque garantiza un plazo mínimo de alquiler y existe mercado secundario de colocación. Las rentabilidades se endurecen por la escasez de oportunidades.

Precios de alquiler



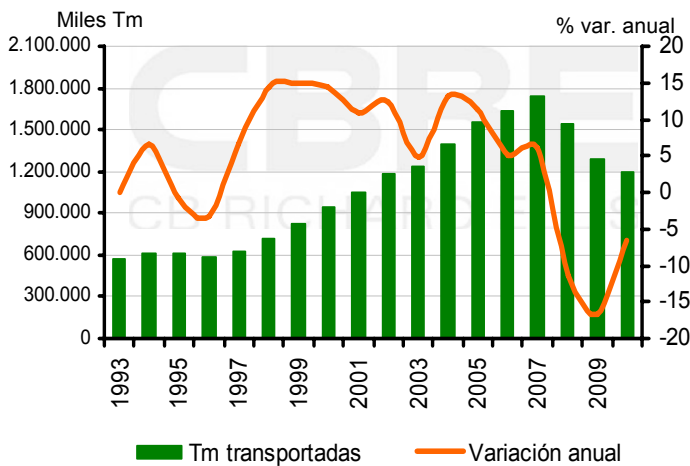
Fuente: CBRE

©2011, CB Richard Ellis, Inc.

| Indicadores de España | Valor |
|--|---------------------|
| PIB crecimiento anual | 0,7% |
| Contribución del sector logístico al PIB | 1,94% |
| Valor añadido a precios de mercado (millones €) | 17.574,9 |
| Tasa global de desempleo | 21,29% |
| Tasa de desempleo en sector logístico | 8,101% |
| Parados sector logístico | 79.600 |
| Tasa de inflación general | 3,5% |
| Tasa de inflación transportes | 3,3% |
| Parque total de camiones y furgonetas | 5.136.214 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | 1.199,3 millones Tm |
| Red de carreteras España km (el 9,44% de gran capacidad) | 165.466 |
| Tasa de variación del precio del km recorrido | 3,44% |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | 635,7 millones Tm |
| Tráfico de mercancías Puertos (2010) | 430,9 millones Tm |
| Tráfico de mercancías Ferrocarril (2008) | 27,4 millones Tm |

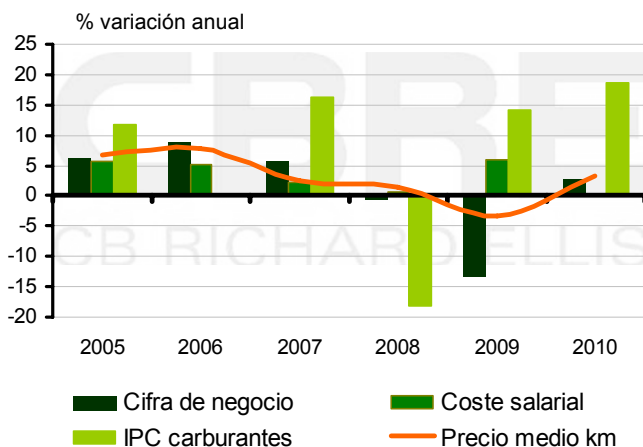
Fuentes: INE y Ministerio de Fomento

Transporte por carretera



Fuente: Ministerio Fomento

Datos del sector logística



Fuente: INE

INDICADORES ECONÓMICOS

Para el sector es necesario que la actividad comercial y la economía funcionen y crezcan. De otra forma, los servicios logísticos y de transporte se encuentran mermados de capacidad. La logística del transporte de mercancías contribuye con el 1,94% al PIB nacional. En España, este transporte se desarrolla de modo preferente por carretera, dada su finalidad primordial de abastecimiento regional, más que nacional o internacional. Esta categoría de transportes descendió en volumen un 6,57% el pasado año, y acumula una caída del 23% desde 2005, año en que alcanzó el máximo volumen. El transporte aéreo supone el 28% de los traslados, mientras el marítimo es el 19%. En último puesto ha quedado el ferroviario, relegado al abastecimiento de grandes industrias, dada la dificultad de acceso directo si no se dispone de apartadero. La liberalización del sector ferroviario hace unos años, y el enfoque de la inversión hacia la alta velocidad en lugar de las mercancías, son temas para abordar en otros estudios, no en este.

Las empresas de logística pasan por circunstancias desfavorables no solo por la debilidad de la demanda del consumo, sino por el aumento de la inflación unido al menor rendimiento de los negocios. El precio medio por km recorrido en carretera subió un 3,44% a finales del 2010, mientras el volumen de negocio de las empresas creció un 2,8%, y el coste de los carburantes ascendió un 18,6%. No obstante, esta rama de actividad no se encuentra especialmente deprimida, con una tasa de desempleo en el 8,1%, aproximadamente una tercera parte de la tasa general de paro.

El sector exterior español es deficitario con un 22% de desfase entre exportaciones e importaciones. El 74% de las exportaciones corresponde a los países de Europa (solo un 67% a la UE-27), mientras a África solo se exporta el 5,6%, a América y Asia el 9,5% y el 7,5% respectivamente. El resto en Oceanía y otros países. En las importaciones se compra un 61% a Europa (el 54% a la UE-27), mientras el 9,1% se adquiere en África, el 10,4% en América y el 19,4% en Asia. El resto en Oceanía y otros países.

La distribución interregional es algo más activa, destacándose unas regiones sobre otras en su movilización del transporte. Así, en La Rioja, Castilla La Mancha, Murcia, Aragón, Madrid y Navarra, es mayoritario el transporte interregional que el de consumo propio. Otras, como Cataluña, Valencia o Andalucía, consumen más interiormente o importan para fabricar.

MADRID

Lenta transcurre esta etapa en que se muestra la debilidad del mercado logístico, producida por las incertidumbres económicas y la paulatina reducción de las economías familiares. El consumo final tan solo se ha recuperado un 0,8% pero, sin embargo, en el sector exterior ya han repuntado un 18,4% las importaciones y un 23,4% las exportaciones. Eso quiere decir que la actividad podría ir ganando importancia a medio plazo.

Oferta

En Madrid, la oferta disponible aumentó en los últimos años como consecuencia de la paralización de la demanda. Las operaciones recientes han sido generalmente de reducidas superficies con solo algunas de mayor importancia. La tasa de disponibilidad global es el 12,82%, siendo este dato más extenso en la tipología de naves de servicio nacional, en las zonas más periféricas, con un 19,35% de vacío, mientras la de inmuebles para el servicio local, los más próximos, tiene el 8,43% y las naves de uso regional, en un término intermedio, el 8,7%. Comparadas con las tasas de vacío de hace un año, puede estimarse un ligero descenso en los porcentajes debido a la falta de terminación de nuevos proyectos.

Las previsiones de oferta inmediata contemplan la terminación de pocos proyectos nuevos durante este año, en las zonas Este y Sur (Meco y Ciempozuelos) mientras que a un plazo de dos años ya podría contarse con más instalaciones situados en las zonas Este y Sur (Alcalá de Henares, Azuqueca, Quer, Cabanillas y Toledo).

Demanda

La debilidad de la demanda se notó a partir del ejercicio de 2009, con un descenso en la absorción del 18,2%, mientras el año 2010 todavía experimentó una reducción del 45% sobre el año precedente. Se ha pasado de unos niveles de absorción anual superiores a 500.000 m², a exactamente la mitad de superficie contratada, unos 245.000 m². Al final del primer semestre, se pronostica una absorción similar a la del año anterior. Muchas empresas están retornando a la Comunidad de Madrid, por el descenso de los precios.

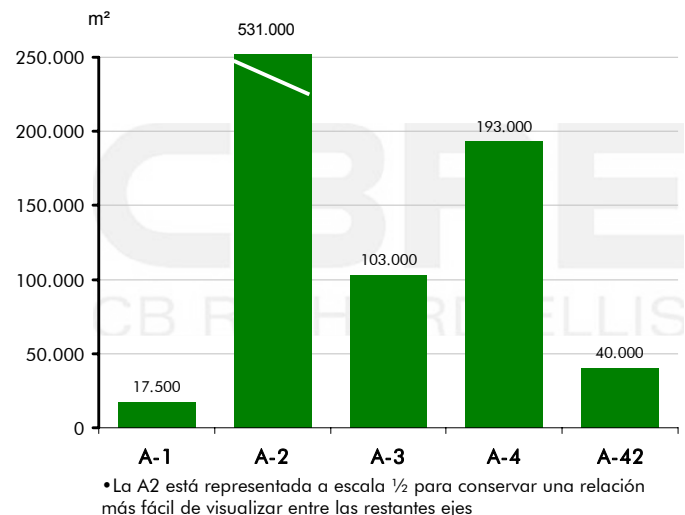
La contratación del semestre se ha firmado tanto por compañías logísticas como por usuarios finales, estos últimos han comprado preferentemente. La superficie de los módulos contratados ha disminuido hasta rangos de entre 1.200 y 5.000 m², con pocas excepciones superiores. Estas son más frecuentes en la primera zona próxima a la capital, mientras en las alejadas se finalizó alguna negociación sobre mayor superficie, entre 10.000 y 20.000 m².

Economía - Madrid

| Indicadores de Madrid | Valor |
|--|-------------------|
| General | |
| Superficie km ² | 8.052 |
| Población (habitantes) | 6.481.514 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | 1,4% |
| Indicadores del mercado logístico | |
| Total km de carretera (11,5% de autopistas + autovías) | 3.340 |
| Aeropuertos mercancías | 2 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | 643.687 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | 121,0 millones Tm |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | 372,6 miles Tm |

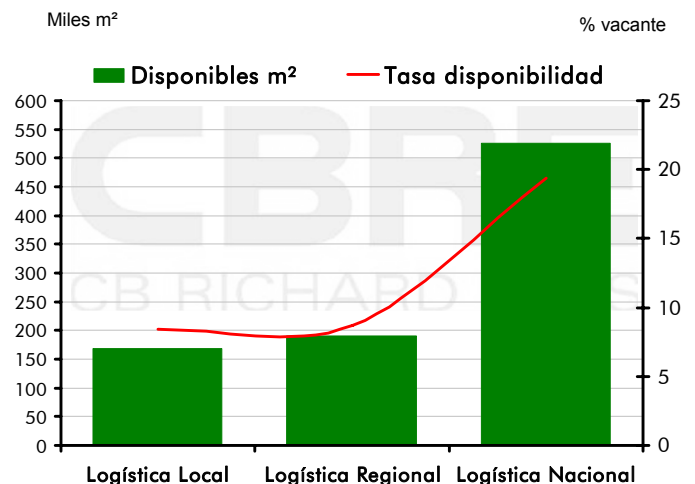
Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Disponibilidad de espacios logísticos m²



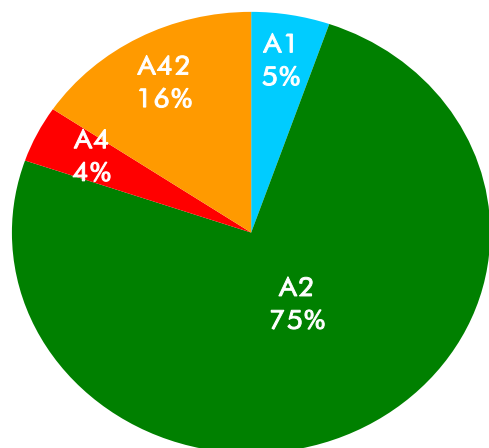
Fuente: CBRE

Disponibilidad de espacios logísticos



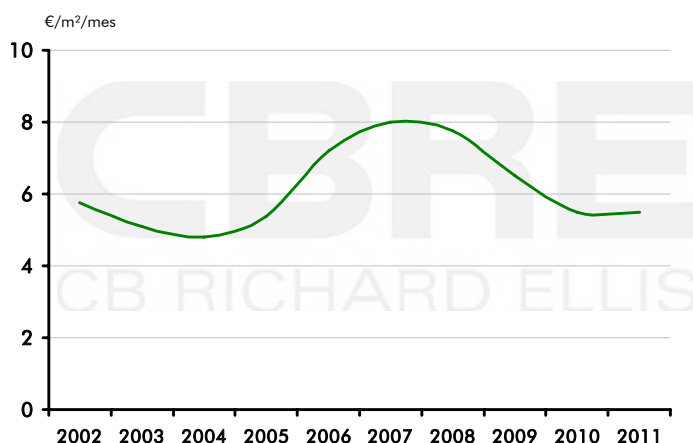
Fuente: CBRE

Distribución de la absorción por localización



Fuente: CBRE

Evolución de los precios máximos de alquiler



Fuente: CBRE

Rentas y Precios

| Zona | Municipio | Suelo (euros/m²) | Nave (euros/m²/mes) |
|------|-------------------|------------------|---------------------|
| A-1 | San Agustín | 150 – 180 | 4,00 – 4,20 |
| A-2 | Coslada | 300 – 350 | 4,80 – 5,30 |
| A-2 | Alcalá de Henares | 160 - 190 | 3,60 – 4,10 |
| A-2 | Azuqueca | 130 – 140 | 3,20 – 3,50 |
| A-2 | Cabanillas | 110 – 130 | 3,00 – 3,30 |
| A-3 | Vallecas | 325 – 350 | 5,00 – 5,50 |
| A-4 | Getafe | 250 – 300 | 4,20 – 5,20 |
| A-4 | Valdemoro | 160 – 180 | 3,40 – 3,90 |
| A-4 | Seseña | 120 – 140 | 2,75 – 3,10 |
| A-4 | Ontigola | 75 - 90 | 2,80 – 3,00 |

Fuente: CBRE

Por zonas de absorción, la primacía es ostentada por la A-2, con el 75% del total, debido sobre todo a su extensión. Esta vía cuenta con varias zonas logísticas de aproximación: local, regional y nacional, desde Barajas hasta Torija. Además de esto, los precios en algunos casos pueden ser muy asequibles y la disponibilidad de gran formato ha sido superior. La zona de la A-42, autovía de Toledo, viene en segundo lugar en cuanto a preferencia de absorción, con el 16%. Operaciones testimoniales fueron las realizadas en la A-1 y A-4, con un 5% y un 4%.

La parte local, si bien más elevada en precios, resulta también interesante para los operadores que se mueven en el ámbito de la cercanía. También se encuentran superficies pequeñas, en donde el coste tiene relativa importancia.

El área de influencia regional ha tenido menor interés para los operadores, por causa del descenso de precios en las localizaciones más interiores y también en las exteriores. Debido a la bajada del precio del suelo son más asequibles las operaciones de llaves en mano.

Rentas

Los precios promedio de alquiler bajaron un 2% durante el último año. Algete, Leganés, Barajas o Azuqueca experimentaron las mayores caídas, entre un 9% y un 11%. Otras zonas con nuevos desarrollos, como las de Ontígola y Noblejas, han mantenido los valores. Las variaciones fueron consecuencia de las alternativas en la oferta, bien por mayor disponibilidad o bien por tratarse de espacios de más calidad que la media. En contratos de duración normal los precios se han mantenido estables, a diferencia de lo que sucede en los contratos de corta duración.

La consecuencia es que ya se estaría observando alguna estabilización en el mercado, con dos variables: la primera, para el producto novedoso en donde podría llegarse al precio máximo; la segunda, para la oferta de segunda mano con mejores calidades, en donde existiría mayor reticencia para rebajar precios.

Después de haber bajado hasta un 50% sus precios, el suelo registró un aumento promedio del 8,27%. El alza se explica por la mayor cotización de las zonas en donde buscan acomodo tanto los promotores como los usuarios. El aumento de la demanda de inmuebles terminados y de llaves en mano puede provocar más aumentos de precios a finales de 2011 y en 2012. El sector se está preparando para el próximo repunte del mercado, aunque persisten las dificultades de financiación.

CATALUÑA

La actividad logística en Cataluña se ha visto disminuida durante los tres últimos ejercicios por la debilidad de la demanda y del consumo privado, retrocediendo desde los volúmenes más altos que se registraron a mediados de la pasada década.

Con esta disminución de demanda de producto, los precios han descendido y, como consecuencia de esta rebaja de costes, los operadores han negociado con preferencia sobre inmuebles en la primera corona, que se beneficia de una mayor ocupación.

Además, se ha notado el aumento de las peticiones de soluciones de llave en mano, debido a la falta de oferta de plataformas logísticas superiores a 20.000 m², que habrá que construir a la medida. Las empresas líderes de cada sector de distribución serán destinatarias de esos proyectos.

Oferta

El parque logístico total en Cataluña, en plataformas adecuadas a este uso, y aparte de otros inmuebles que se utilicen para los mismos propósitos, asciende a unos 3,1 millones de m² útiles. La tasa actual de disponibilidad ronda el 35,5%, con casi 1,1 millones de m² libres. Se destacan las altas tasas en las comarcas Barcelonés, Baix Llobregat y El Vallés, probablemente las mayores desde el año 2000.

La oferta actual es esencialmente de pequeñas superficies y está concentrada en naves inferiores a 10.000 m², con posibilidad de divisiones en módulos más pequeños. Por lo tanto, lo que no existe en el mercado es la gran nave logística.

En cuanto a la calidad de las instalaciones disponibles, hay una oferta de todas las categorías, desde plataformas logísticas de última generación hasta inmuebles obsoletos que aún precisan concordar sus instalaciones a la normativa, sobre todo de incendios.

Coexisten en el mercado dos clases de inmuebles en oferta: aquellos que se encuentran vacíos y son anunciados directamente por el propietario o su gestor, y los que estando ocupados cuentan con superficies redundantes, pertenecen a operadores logísticos con espacio que tratan de colocar a otras empresas. Estos inquilinos tratan de subarrendar o ceder esa superficie ociosa a precios más competitivos por la urgencia de su colocación.

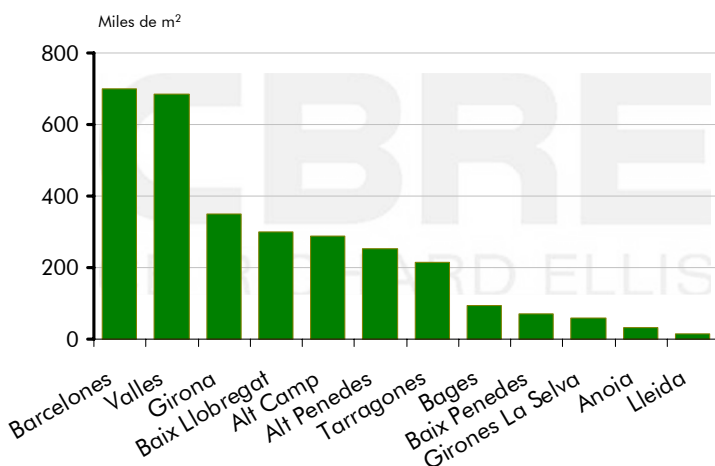
En las zonas más alejadas de la región, como en Tarragona, la oferta continúa siendo importante, sin que sea fácil firmar los contratos ante la competencia que ejerce Barcelona y sus moderados precios.

Economía - Cataluña

| Indicadores de Cataluña | | Valor |
|---|--|-------------------|
| General | | |
| Superficie km ² | | 32.091 |
| Población (habitantes) | | 7.535.251 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | | 1,1% |
| Indicadores del mercado logístico | | |
| Total km de carretera (11,5% de autopistas + autovías) | | 11.981 |
| Puertos | | 2 |
| Aeropuertos mercancías | | 4 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | | 812.590 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | | 222,5 millones Tm |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | | 103,9 miles Tm |
| Tráfico de mercancías Puertos de Barcelona y Tarragona (2010) | | 76,34 millones Tm |

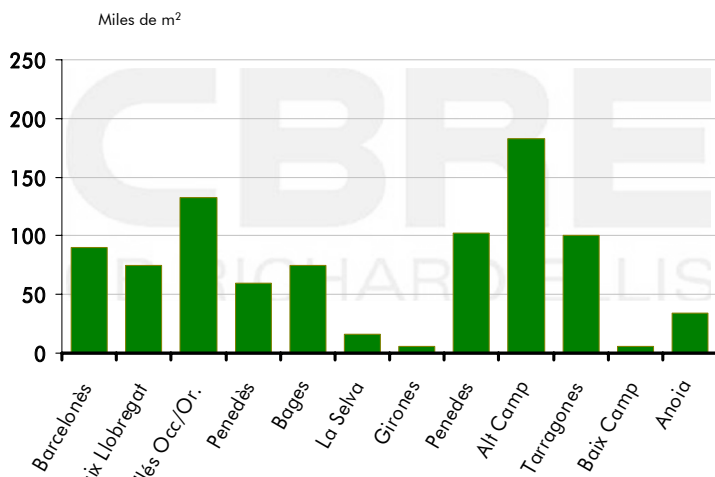
Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Distribución del Parque Logístico



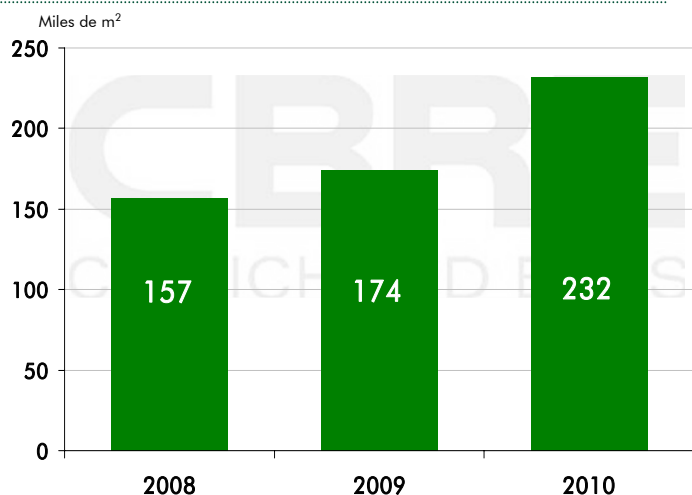
Fuente: CBRE

Distribución de la superficie disponible



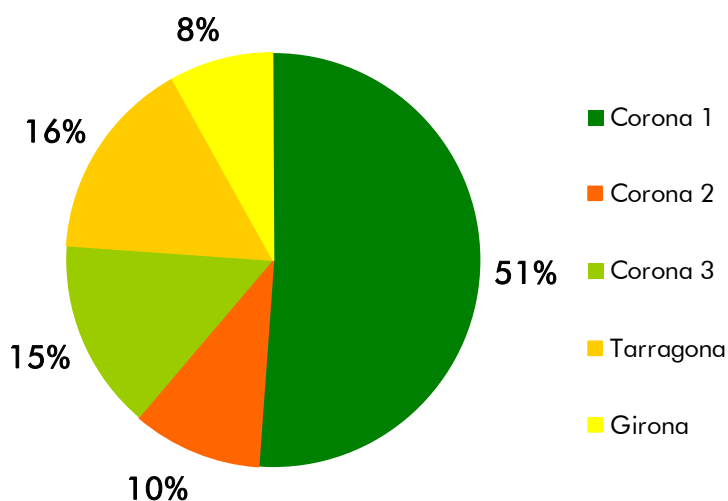
Fuente: CBRE

Absorción de espacio



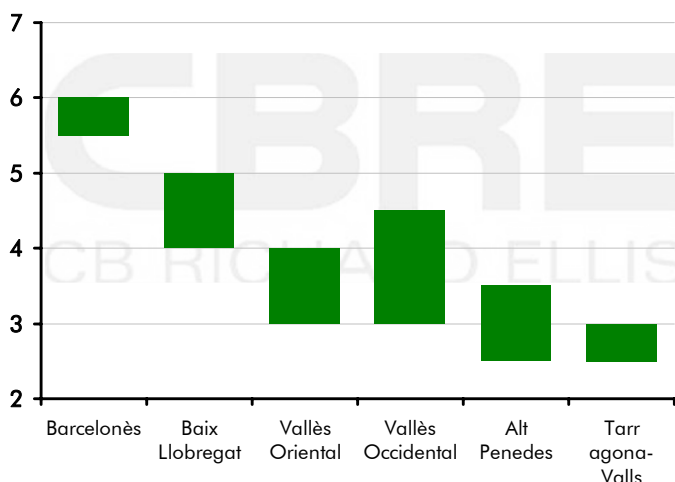
Fuente: CBRE

Stock por zonas



Fuente: CBRE

Precios de alquiler €/m²/mes



Fuente: CBRE

Demanda

En el primer semestre de 2011 ha disminuido la demanda de ocupación, tanto de operadores logísticos como de empresas y usuarios finales.

Sin embargo, continúan los testimonios de demanda de las empresas líderes del sector que, o bien desean ampliar en el futuro las instalaciones, o se muestran partidarias de reubicarse en las zonas próximas a Barcelona. Estos planes de mudanza se contemplan a medio o largo plazo y la idea es alquilar o pretender incluso una opción de compra.

Se justifican estas aspiraciones en la corrección de precios del sector, en donde el suelo ha disminuido su valor en más de un 45%, los precios de alquiler en un 30% y los precios de venta en más del 40%.

La demanda se ha concentrado en las comarcas más consolidadas para el negocio, como el Barcelonés, el Baix Llobregat y el Vallés Oriental/Occidental. Estas zonas son las que poseen mejor red de comunicaciones y forman el entramado logístico por excelencia.

En las áreas lejanas de la capital, como Tarragona, la demanda se ha debilitado bastante y los operadores globales han perdido parte del interés, por causa de los precios más asequibles de la primera corona.

Finalmente, siguiendo la tendencia generalizada al outsourcing, la generación de nuevos "tenders" (facilitadores), durante el último trimestre del 2010, ha sido muy escasa, y la previsión para el presente ejercicio no augura un mayor crecimiento.

Rentas

Los precios de alquiler del sector logístico regional continúan con tendencia a la baja, como consecuencia de la alta disponibilidad en el mercado, que impedirá la estabilización de los precios hasta que la tasa de referencia baje del 15% del stock. No obstante, las rentas acaecidas en el primer semestre de 2011 no han tenido la caída tan acusada del año anterior, y se mantienen entre 5,50 y 6 €/m²/mes para las áreas más próximas del Barcelonés, aunque el rango normal de las comarcas barcelonesas está entre 3 y 5 €/m² y mes.

Sigue practicándose la firma de rentas escalonadas de acuerdo con la duración del contrato, modelo que parece adaptado a la coyuntura económica nacional y a las circunstancias del sector.

Las áreas periféricas, como la de Tarragona, continúan en precios mínimos históricos, entre 2,50 y 3 €/m²/mes, y no hay demasiadas esperanzas de mejora en el corto plazo, debido al incremento de la oferta disponible.

VALENCIA

Aún cuando la demanda es débil debido a que el espacio ocupado no se utiliza en su totalidad, se han producido algunas operaciones, con preferencia en las áreas próximas a la capital. La finalización de estos contratos se ha conseguido por el descenso de los precios, lo cual hace más atractivo el producto. A partir de ahora, se espera un repunte de las oportunidades de negocio y la estabilización de los precios.

Oferta

Debería haber aumentado el total de superficie en oferta durante los últimos meses, y no ha sido así porque existe oferta oculta de empresas a las que le sobra espacio y negocian de forma particular con algún demandante. Por otro lado, la ausencia de proyectos nuevos provocaría la disminución paulatina del espacio disponible. Lo que parece más probable es que la oferta se mantenga estable hasta que la actividad promotora se relance, si bien ahora mismo esto tan solo estaría justificado para operaciones de llave en mano.

Demanda

En la región se ha pasado por una etapa de gran debilidad de demanda, únicamente concentrada en las zonas de mayor movilidad del sector, como son las de Ribarroja y la primera corona metropolitana. Ahora parece haber cambiado algo la situación, con un incremento de demanda todavía pequeño pero evidente. Esta demanda es más bien de carácter local o nacional, con intenciones de establecerse en las mejores zonas de actividades logísticas, las antes reseñadas de Ribarroja y cinturón metropolitano.

Precios

Los precios de alquiler se han reducido hasta un 40% comparados con los que regían en el año 2008. Ya están cerca de los mínimos posibles. Los precios habituales se mueven entre los 2 y los 3,50 €/m²/mes, según ubicaciones.

En venta hay menos capacidad para financiar y finalizar las operaciones, que se mueven entre 250 y 750 €/m².

Todavía queda algún margen de negociación para asegurar resultados. En las áreas principales, como en Ribarroja o Paterna, podría quedar más recorrido a la baja, dependiendo de la calidad.

En cuanto al suelo industrial y logístico, los valores han sido más permanentes y se cuenta con que, en algún momento, podrían repuntar las operaciones.

Economía - Valencia

| Indicadores de Valencia | Valor |
|--|-------------------|
| General | |
| Superficie km ² | 23.255 |
| Población (habitantes) | 5.111.767 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | 0,3% |
| Indicadores del mercado logístico | |
| Total km de carretera (11,5% de autopistas + autovías) | 8.560 |
| Puertos | 3 |
| Aeropuertos mercancías | 2 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | 531.099 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | 169,4 millones Tm |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | 14,5 miles Tm |
| Tráfico de mercancías Puertos de Valencia (2010) | 78,58 millones Tm |

Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Rentas (euros/m²/mes)

| Zona | 1ª Corona | 2ª Corona | 3ª Corona |
|--------|-------------|-------------|--------------|
| Norte | 1,00 – 3,75 | 1,00 – 3,00 | <1,00 – 3,00 |
| Centro | 1,00 – 4,00 | 1,00 – 3,50 | <1,00 – 3,00 |
| Sur | 1,00 – 6,00 | 1,00 – 3,00 | <1,00 – 2,75 |

Fuente: CBRE

Precios de venta (euros/m²)

| Zona | 1ª Corona | 2ª Corona | 3ª Corona |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| Norte | 300 – 850 | 280 – 700 | 250 – 500 |
| Centro | 300 – 800 | 290 – 700 | 250 – 500 |
| Sur | 300 - 800 | 270 - 700 | 250 - 500 |

Fuente: CBRE

Precios de suelo (euros/m²)

| Zona | 1ª Corona | 2ª Corona | 3ª Corona |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| Norte | 130 – 300 | 95 – 200 | <95 – 160 |
| Centro | 130 – 300 | 130 – 300 | <95 – 160 |
| Sur | 100 - 280 | 90 – 200 | <95 - 160 |

Fuente: CBRE

Economía - Zaragoza

| Indicadores de Zaragoza | Valor |
|--|------------------|
| General | |
| Superficie km ² | 47.720 |
| Población (habitantes) | 1.345.132 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | 0,5% |
| Indicadores del mercado logístico | |
| Total km de carretera (11,5% de autopistas + autovías) | 11.432 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | 165.969 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | 77,5 millones Tm |

Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Precios de naves (venta y alquiler)

| Zona | Polígono | Venta (euros/m ²) | Alquiler (euros/m ² /mes) |
|------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| A-23 | Ciudad del Transporte | 550 – 750 | 2,50 – 3,00 |
| A-23 | Villanueva de Gállego | 450 – 550 | 2,00 – 2,50 |
| A-68 | Empresarium | 400 – 500 | 1,50 – 2,50 |
| A-68 | PTR | 450 – 550 | - |
| A-2 | Cogullada | 550 – 700 | 2,50 – 3,50 |
| A-2 | Malpica – La Puebla de Alfiden | 500 – 600 | 2,00 – 3,00 |
| A-2 | Alfajarín | 450 – 550 | 2,00 – 2,50 |
| A-23 | Cuarte de Huerva | 500 – 600 | 2,00 – 3,00 |
| A-2 | PLAZA | 550 – 650 | 3,00 – 3,50 |
| A-2 | Centrovía | 450 – 550 | 2,00 – 2,50 |
| A-68 | El Portazgo | 550 – 650 | 3,00 – 3,50 |
| A-68 | Utebo | 500 – 600 | 2,50 – 3,00 |

Fuente: CBRE

Precios de suelo

| Zona | Polígono | Suelo (euros/m ²) |
|------|--------------------------------|-------------------------------|
| A-23 | Ciudad del Transporte | 120 – 140 |
| A-23 | Villanueva de gallego | 70 – 100 |
| A-68 | Empresarium | 70 – 90 |
| A-68 | PTR | 90 – 130 |
| A-2 | Cogullada | 125 – 150 |
| A-2 | Malpica – La puebla de Alfiden | 80 - 110 |
| A-2 | Alfajarín | - |
| A-23 | Cuarte de Huerva | 80 – 120 |
| A-2 | PLAZA | 120 – 140 |
| A-2 | Centrovía | 70 – 100 |
| A-68 | El Portazgo | - |
| A-68 | Utebo | 90 - 120 |

Fuente: CBRE

ZARAGOZA

La capital de Aragón continúa como punto clave en las actividades del transporte y la logística, con un 57,9% del movimiento de mercancías en traslados interregionales.

Oferta

Con el aumento de la disponibilidad de superficies en los últimos meses, se ha paralizado en gran medida la nueva oferta de logística. No solo las ampliaciones previstas de los polígonos sino también de proyectos que se habían dibujado. La principal oferta de calidad se encuentra en el corredor de la carretera de Madrid, en los polígonos Centrovía y Plaza, aunque en el resto también es posible encontrar propiedades de categoría.

La principal oferta logística de producto terminado, aunque parezca extraño, se encuentra en Malpica, con los inmuebles Estesa I y II de 15.000 y 65.000 m² respectivamente.

Demanda

La demanda ha descendido desde hace tres años y las operaciones finalizadas de logística son por superficie inferior a lo habitual. En los polígonos más cercanos y los más cualificados como son los Plaza, Centrovía o Malpica, es donde se está recogiendo la mayoría de la demanda.

Las superficies contratadas últimamente se han situado entre 1.200 y 12.000 m², estando la mayoría en el rango de tamaño inferior. Sin embargo, los ocupantes son de categoría internacional, por lo que los acuerdos son satisfactorios para la propiedad.

Precios

Los precios han bajado entre un 10% y un 15% durante el último año, tanto por efecto de la escasez financiera de las empresas como por el aumento de la disponibilidad en su conjunto. El precio de alquiler de referencia lo da Plaza, con un rango de entre 3 y 3,50 euros/m²/mes.

Los precios de venta experimentaron una depreciación semejante, con un mínimo de 400 euros/m² y un máximo de 750 euros/m², aunque aquí intervienen no solo la calidad del producto sino también el tamaño y la ubicación.

La venta de suelo está inactiva, aunque los precios no han registrado cambios. Los promotores esperan más bien la llegada de un operador para realizar el proyecto de llave en mano, ajustando el suelo y la edificación final. No existiendo apenas suelo en las cercanías de Zaragoza, la mayor oferta se produce fuera de la segunda corona, en localidades como Alfajarín, Zuera, Figueruelas o Cadrete. También existe disponibilidad de suelo en el PTR, Cuarte de Huerva y Centrovía.

MÁLAGA

En Málaga se está pendiente de la aprobación del nuevo PGOU que liberará importantes bolsas de suelo para uso de logística, unos 185.000 m² de construcción, lo cual cambiará el mapa de los asentamientos de distribución de la zona. Mientras tanto, la actividad es restringida por la propia coyuntura del mercado.

Oferta

La desocupación de naves logísticas ha aumentado en los últimos meses. La tasa media de disponibilidad es el 43,1% si contamos con la zona de Antequera, en donde la mayoría del espacio no está ocupado. Sin este área, la tasa media de disponibilidad es la mitad, el 22,2%. Una vez sea aprobado el nuevo PGOU de Málaga se producirá una relocalización de empresas, por la que muchas abandonarán las actuales instalaciones para ir gradualmente ocupando nuevo espacio en las zonas mejor dotadas de comunicaciones y con mayores calidades.

Los grandes proyectos que existían están paralizados tanto por la aprobación del plan como por las incertidumbres de falta de demanda y de capacidad de financiación.

Demanda

Algunos operadores de logística en la zona han abandonado el mercado por motivos de falta de oportunidades de calidad a buen precio. Otros que permanecen, se encuentran con sobrante de espacio por la coyuntura económica de los negocios. Se espera que la demanda se incremente con la puesta en servicio de la Vía Híper-ronda de la ciudad, que mejorará las comunicaciones y con el desarrollo de nuevos polígonos en el norte. Las mejores conexiones atraerán demanda nueva y también cambios de ubicación de las actuales empresas.

Precios

Los precios van a continuar con presión bajista pero podrán recuperarse, cuando se pongan en funcionamiento los nuevos proyectos. A la demanda de primer nivel no le importará pagar más por tener a cambio unas buenas y modernas instalaciones, mejor comunicadas que en la actualidad.

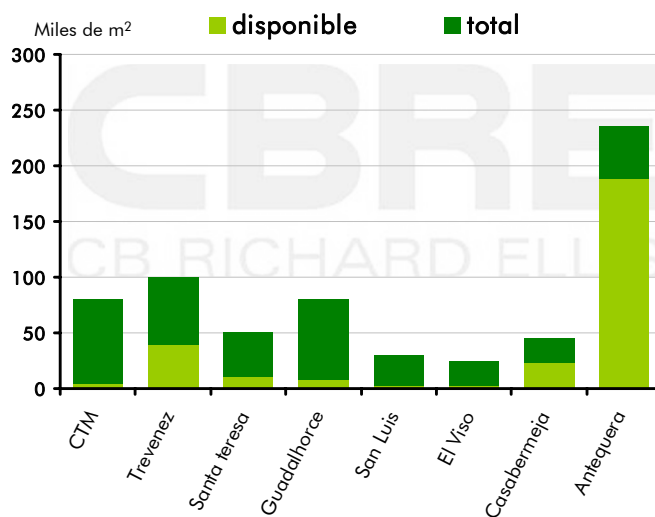
Los precios de alquiler se mueven entre 2 ,00 y 4,50 €/m² y mes, aunque en el Centro de Transportes podrían llegar a 6 €/m²/mes para superficies medianas y pequeñas. Los precios de venta se estiman en valores de entre 350 y 900 €/m², siendo el principal polígono el de Guadalhorce. Ahora hay poco suelo disponible y tampoco se realizan transacciones, pero de realizarse, el valor de las parcelas podría suponer el 40% del precio del inmueble terminado.

Economía - Málaga

| Indicadores de Málaga | Valor |
|--|--------------------|
| General | |
| Superficie km ² | 87.597 |
| Población (habitantes) | 8.415.490 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | 0,8% |
| Indicadores del mercado logístico | |
| Total km de carretera (11,5% de autopistas + autovías) | 23.504 |
| Puertos | 6 |
| Aeropuertos mercancías | 2 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | 891.935 |
| Tráfico de mercancías por carretera (2010) | 172,1 millones Tm |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | 8,5 miles Tm |
| Tráfico de mercancías Puertos de Andalucía (2010) | 109,44 millones Tm |

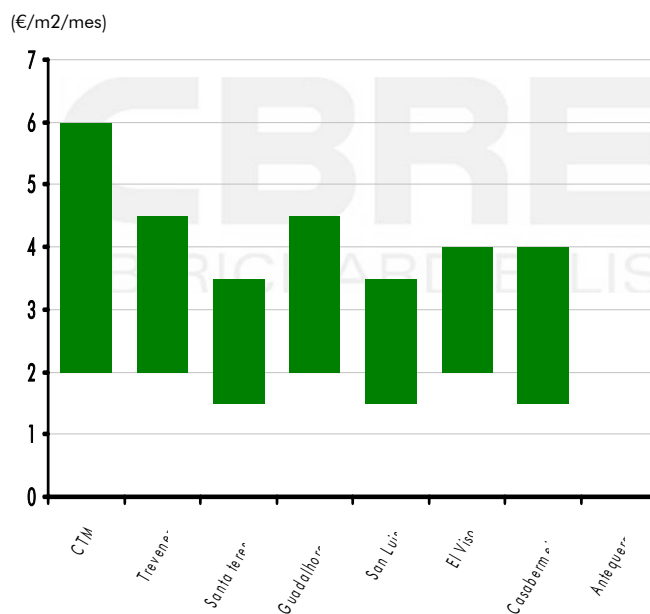
Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Stock y disponibilidad



Fuente: CBRE

Precios de alquiler mínimos y máximos



Fuente: CBRE

Economía - Baleares

| Indicadores de Palma de Mallorca | Valor |
|--|------------------|
| General | |
| Superficie km2 (Baleares) | 4.992 |
| Población (habitantes Baleares) | 1.112.712 |
| Crecimiento del PIB en términos reales (2010) | 0,90% |
| Indicadores del mercado logístico | |
| Total km carretera (8,5% de autopistas + autovías) | 2.167 |
| Puertos | 3 |
| Aeropuertos de mercancías | 1 |
| Parque de camiones y furgonetas (2009) | 130.991 |
| Tráfico de mercancías por avión (2010) | 17,2 miles Tm |
| Tráfico de mercancías por barco (2010) | 11,7 millones Tm |

Fuente: INE y Ministerio de Fomento

Nueva Oferta

| Zona | Producto | Superficie (m ²) |
|-------------------|--------------------|------------------------------|
| Son Morro | Naves industriales | 10.000 |
| Son Morro | Naves | 6.000 |
| Son Oms | Modulares | 20.000 |
| Pol. Son Castello | Naves escaparte | 12.000 |
| Son Oms | Naves modulares | 9.500 |
| Marratxi | Naves industriales | 4.000 |

Fuente: CBRE

Precios de alquiler

| Zona | Polígono | Naves Alquiler €/m ² /mes | Distancia |
|-------|---------------|--------------------------------------|-----------|
| Norte | Son Castelló | 5,00 - 8,00 | 5 |
| Norte | Can Valero | 5,00 - 8,00 | 2 |
| Norte | Son Rossinyol | 7,00 - 8,00 | 4 |
| Norte | Son Fuster | 500 - 8,00 | 4 |
| Este | Levante | 6,00 - 8,00 | 2 |
| Este | Son Oms | 6,00 - 8,00 | 12 |
| Este | Son Morro | 6,00 - 8,00 | 4 |

Fuente: CBRE

Precios de venta

| Zona | Polígono | Naves Venta €/m ² | Suelo Venta €/m ² |
|-------|---------------|------------------------------|------------------------------|
| Norte | Son Castelló | 1.350 - 1.750 | 750 - 1.200 |
| Norte | Can Valero | 1.300 - 1.700 | 800 - 1.200 |
| Norte | Son Rossinyol | 1.500 - 1.800 | 800 - 1.200 |
| Norte | Son Fuster | 1.300 - 1.500 | 800 - 1.000 |
| Este | Levante | 1.450 - 1.600 | 800 - 1.250 |
| Este | Son Oms | 1.200 - 1.600 | 850 - 900 |
| Este | Son Morro | 1.250 - 1.600 | 800 - 1.200 |

Fuente: CBRE

PALMA DE MALLORCA

El pulso del mercado de Baleares está mejorando por el efecto de la inversión extranjera y el turismo del norte de Europa, que sigue teniendo como destino preferente estas islas. La demanda de consumo parece recuperarse y con ella podría impulsarse la actividad de distribución.

Oferta

El mercado logístico es únicamente para consumo interno por lo que la iniciación de proyectos es escasa. Por la cortedad de necesidades, la calidad de los inmuebles no es muy alta y algunas veces obsoleta, pero suficiente para cubrir los objetivos. Prácticamente toda la oferta se encuentra en las proximidades de Palma, a una distancia no superior a 12 kms.

Debido a la situación de oferta suficiente, no hay nuevos proyectos en construcción, encontrándose el mercado a la espera de que se absorban los que ya se desarrollaron. Los promotores locales están a la espera de que surjan peticiones.

Demanda

El consumo ha comenzado a impulsar la demanda y ahora comienzan las peticiones, aunque solo de inmuebles en alquiler, mientras la demanda de compra es inexistente. Los operadores internacionales no descartan la adquisición de grandes superficies en los alrededores de Palma, debido al interés de negocio en esta localización.

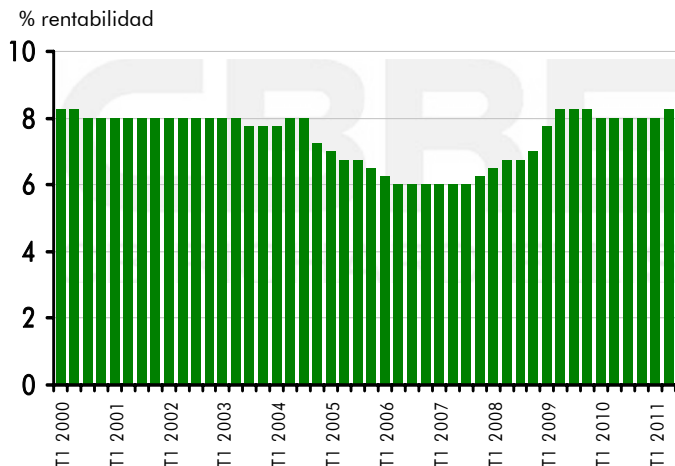
Precios

La evolución de los precios de alquiler industrial en Palma ha experimentado descensos durante los últimos ejercicios. Solo el último año bajaron un 17% los precios máximos. La razón por la que se mantengan todavía altos los rangos es por su proximidad a Palma, en donde es difícil encontrar superficies mayores.

Los precios de venta se mantienen altos por la misma razón de la proximidad, aunque en este caso el valor del suelo, más caro en las islas que en otros lugares, ha impedido no solo la construcción de nuevas instalaciones, sino el perfeccionamiento de operaciones de venta.

La tendencia del mercado en esta región parece continuar más fluida en régimen de alquiler, atenta la demanda a satisfacer las necesidades de abastecimiento de hoteles e instalaciones turísticas. Mientras, las compraventas de inmuebles logísticos estarán supeditadas a la apertura del crédito financiero, sobre todo para las industrias locales.

Evolución de la rentabilidad



Fuente: CBRE

Principales áreas de influencia logística



INVERSIONES

El panorama actual de las inversiones inmobiliarias favorece en cierto aspecto al sector logístico, puesto que los inversores demandan un producto seguro y de alta rentabilidad, precisamente lo que puede ofrecerse con las plataformas logísticas en régimen de "sale & leaseback".

No han surgido muchas oportunidades de negocio en los últimos meses, pero sí se han logrado operaciones de envergadura. Durante el primer semestre de 2011 se produjeron operaciones de inversión en inmuebles logísticos por importe de más de 125 millones de euros, cifra similar a la registrada en todo el año 2010.

Rentabilidad

Las tasas de rentabilidad han fluctuado según las alternativas del mercado, y en los últimos trimestres la tendencia ha sido de relajación para promover más operaciones. En el sector de la logística, la rentabilidad aceptada puede ser inferior a los rangos genéricos utilizados en el mercado, por motivo de ser transmisiones de producto garantizado, en donde el vendedor se compromete por un plazo largo o medio a ocupar el inmueble como arrendatario.

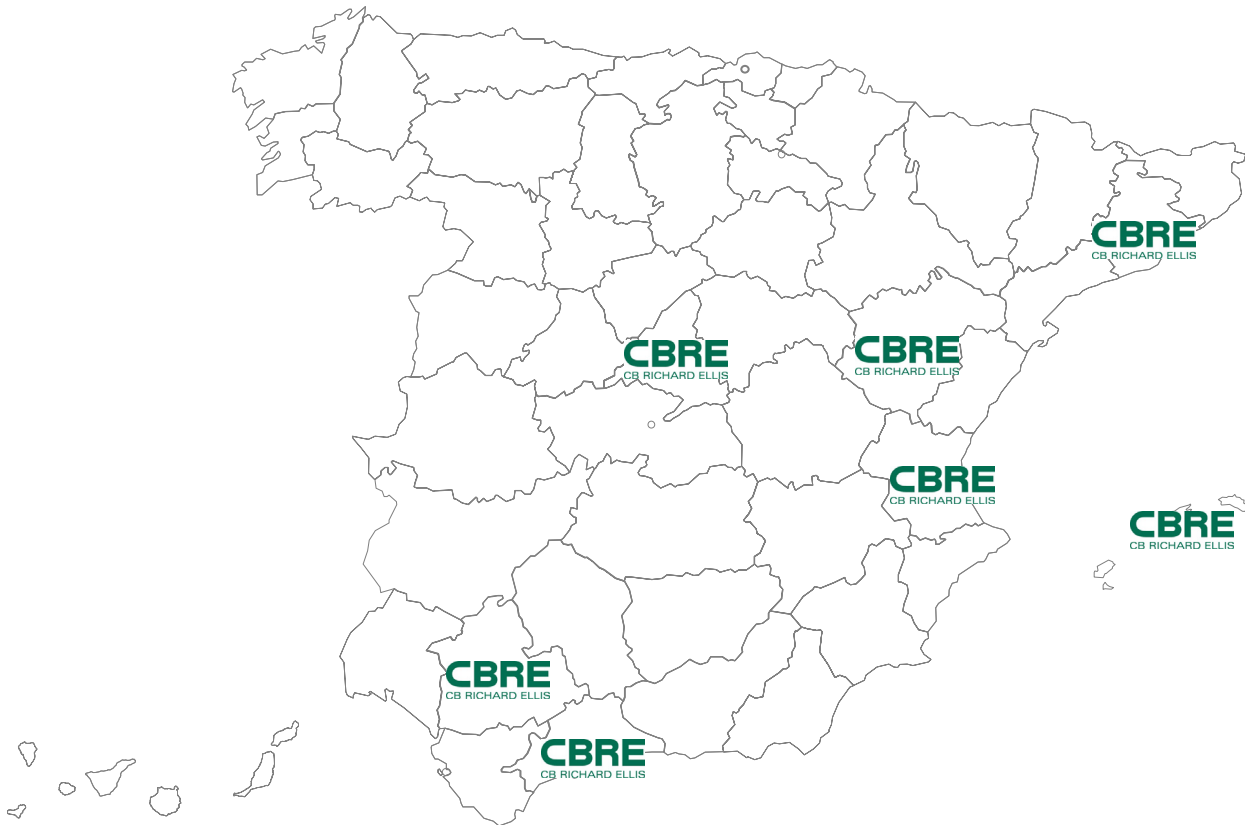
Las tasas actuales de rentabilidad para inmuebles logísticos oscilan entre el 8% y el 8,25%. Es previsible que las tasas comiencen a endurecerse o tengan ya una tendencia a la baja, como consecuencia del aumento experimentado de las contrataciones.

Oferta

La oferta de inversión procede o de compañías distribuidoras que en su día adquirieron suelo y construyeron, para después pasarse al alquiler, o de inversores que han decidido remozar su cartera para rotar sus activos. El volumen de oferta en el mercado es reducido y, en consecuencia, existe más demanda que oferta de producto. Este sale al mercado bien porque los propietarios necesitan refinanciarse de sus deudas o porque surgen oportunidades de compra de otras empresas del ramo y se requieren recursos económicos para esas compras, que se obtienen de la venta de los inmuebles.

Demanda

Los inversores activos son en general especialistas en esta clase de inmuebles que también pueden interesar a fondos de inversión. Últimamente han aparecido inversores privados que actúan en consorcio para adquirir una plataforma. El perfil de los interesados es de empresas familiares nacionales que entienden mejor este mercado. Sin embargo, lo normal es que haya una tendencia a equilibrarse con el comprador extranjero, como por ejemplo, los fondos de inversión.

Oficinas de CB Richard Ellis España**Para más información, por favor contacte con:****Jean Bernard Gaudin**

Director Nacional Industrial
 CB Richard Ellis
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruíz Picasso 1, planta 24
 Madrid 28020

t: +34 91 514 39 31
 e: jeanbernard.gaudin@cbre.com

Juan Romo Fernández-Escribano

Senior Analyst
 CB Richard Ellis
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruíz Picasso 1, planta 27
 Madrid 28020

t: +34 91 514 19 00
 e: juanvicente.romo@cbre.com

Patricio Palomar Murillo

Research Director
 CB Richard Ellis
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruíz Picasso 1, planta 27
 Madrid 28020

t: +34 91 598 19 00
 e: patricio.palomar@cbre.com

Disclaimer 2011 CB Richard Ellis

Esta publicación se ha preparado cuidadosamente con el fin de ofrecer información general y no se aceptan responsabilidades por errores y omisiones. Las opiniones y los datos aquí indicados están sujetos a cambios sin previo aviso. Cualquier transacción que se efectúe en el mercado no deberá fundamentarse única ni necesariamente en los datos aquí expuestos. Tampoco podrán ser publicados total ni parcialmente ni citados como fuente, sin la previa autorización de CB Richard Ellis.