

Operaciones destacadas de CBRE

- Venta de naves de Rodamco de 35.000 m² en Leganés a Invesco al 8% de rentabilidad.
- Alquiler de inmueble logístico de Zaphir de 14.400 m² en Alcalá de Henares a Arvato Service.
- Cierre de la comercialización de inmueble de Royal Metropolitan en Coslada, con el alquiler a Interflora de los últimos 1.020 m² libres.
- Venta de 4.200 m² de suelo industrial en Palma a 750 €/m².
- Alquiler de 14.800 m² de Technopolis S.A. a Lear Corporation en el Edificio Rabat de Casablanca.

Claves para 2010/11

- Estamos inmersos en una fase de transición en muchos mercados, dejando atrás un periodo de fuertes caídas en precio para dar paso a una cierta estabilidad. Dicho esto, esperamos un segundo semestre en el que probablemente se produzca una leve mejoría en el mercado logístico, aunque aún no podemos hablar de recuperación. Habrá que esperar al menos hasta bien entrado el 2011 para ver mejoras más sustanciales.



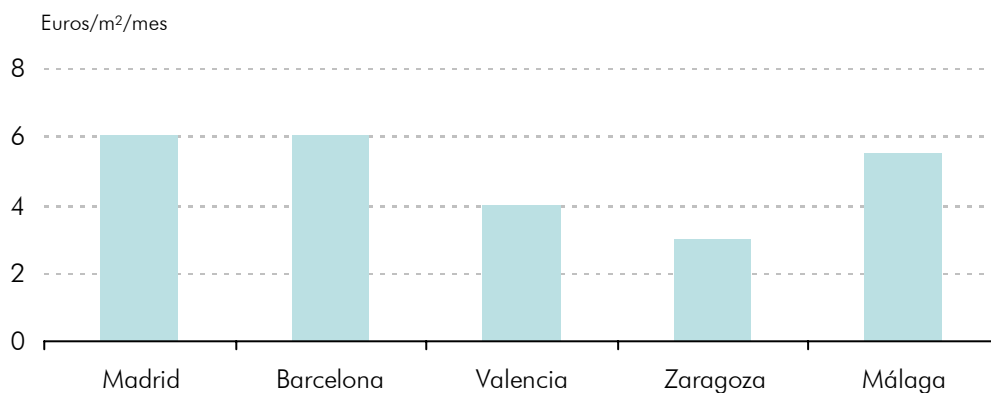
Basilio González Aranguez
 Director Nacional
 Industrial y Logística
 CB Richard Ellis

CBRE
 CB RICHARD ELLIS

RESUMEN

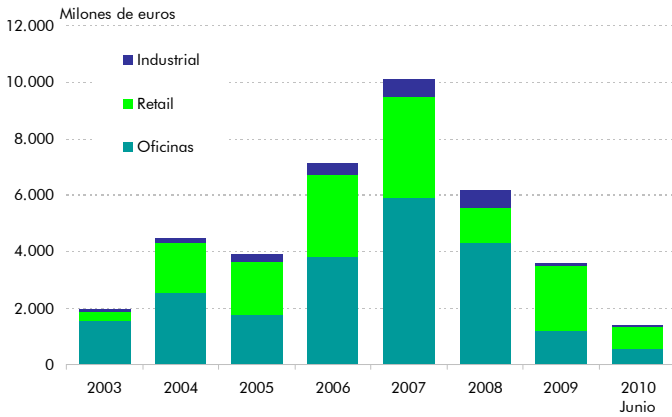
- ✓ El entorno económico desfavorable sigue afectando la actividad logística. La destrucción del empleo y la caída en el consumo está perjudicando el sector del retail y, como consecuencia, el sector logístico. Los planes de austeridad en marcha a nivel nacional pueden retrasar una mejora en la actividad económica, pero a corto – medio plazo pueden provocar más demanda logística. Es posible que algunas empresas opten por racionalizar sus actividades y contratar a terceros para llevar a cabo su actividad logística.
- ✓ A pesar de un aumento de actividad en algunos mercados, la optimización y la concentración de espacios sigue siendo la tendencia mayoritaria. Esto puede dar lugar a más operaciones, pero en muchos casos el efecto neto es un menor espacio ocupado y un nivel de renta más bajo. Hay evidencia de un desplazamiento de la demanda hacia empresas interesadas en conseguir espacio en las mejores zonas, a un precio sustancialmente inferior al de hace 12 – 18 meses.
- ✓ La producción de nuevos espacios se ha paralizado totalmente debido a las condiciones coyunturales del mercado, como la ausencia de financiación de proyectos. Para reducir riesgo, muchas promotoras prefieren esperar para llevar a cabo una promoción llave en mano para un cliente, lo que está causando problemas de disponibilidad en algunas áreas. Por otro lado, una menor calidad en parte del producto existente, especialmente en algunos mercados regionales, provoca que la situación empeore.

Rentas máximas



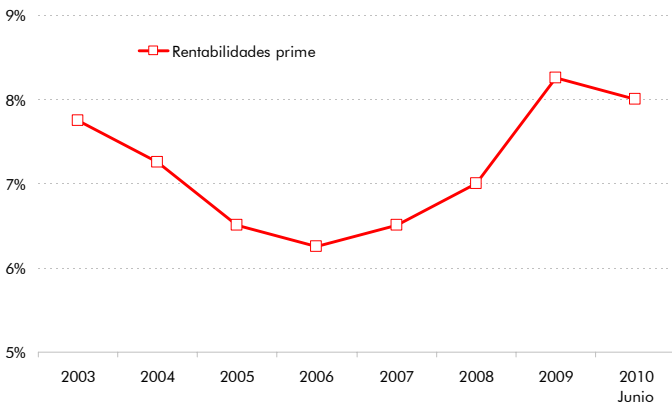
Fuente: CB Richard Ellis

Volumen de inversión



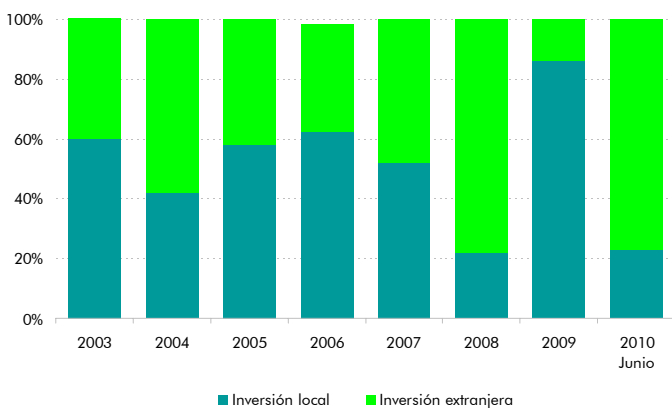
Fuente: CB Richard Ellis

Rentabilidades logísticas



Fuente: CB Richard Ellis

Desglose de inversión por origen del inversor



Fuente: CB Richard Ellis

EL MERCADO DE INVERSIÓN

El sector inmobiliario sigue atrayendo el interés del inversor nacional e internacional. Sin embargo, este interés no se traduce en un elevado número de operaciones. De hecho, a pesar de las estimaciones iniciales a principios de año, parece difícil que este año supere el año anterior en número de operaciones.

Esta situación surge debido al desequilibrio existente entre la oferta y la demanda. Los inversores son reacios a asumir niveles elevados de riesgo y buscan producto prime y/o aquellos activos bien alquilados a largo plazo. Un ejemplo de ello es la venta de dos naves logísticas en Madrid a un fondo de inversión de Luxemburgo por 29 millones de euros. Asimismo, el inversor WP Carey ha adquirido recientemente dos naves logísticas a Eroski por 43 millones de euros, bajo la modalidad de *sale & leaseback*.

Por otro lado, los activos secundarios, igual que los activos con un mayor grado de disponibilidad y los que están alquilados con contratos a corto plazo, están fuertemente penalizados en precio aunque pueden tener recorrido en el mercado.

En total, se invirtieron algo más de 100 millones de euros en el sector logístico durante el primer semestre de 2010, lo que representa casi el 6% de la inversión en el sector terciario. La inversión en el sector logístico fue una de las más castigadas durante la crisis ya que en momentos de incertidumbre los inversores vuelven a los mercados y productos más conocidos. De nuevo, los inversores tienen al mercado logístico en el punto de mira dado su mercado ocupacional más estable, sus rentabilidades más altas y el valor añadido de aportar diferenciación a una cartera.

Durante el primer trimestre del año se ha producido un recorte de 25pbs, hasta un 8,00% para las rentabilidades de logística, un nivel que se ha mantenido durante el 2º trimestre. Después del incremento de más de 200pbs producido desde el Q3 2007 hasta el final de 2009 podemos ver más recortes a lo largo de los próximos trimestres. Aún hay margen para más movimientos ya que las rentabilidades se encuentran por encima de su media a largo plazo, pero mucho depende de las perspectivas sobre una evolución favorable en el mercado de ocupantes.

MADRID

Las debilidades en la economía nacional y regional persisten y el menor crecimiento, sobre todo en el consumo, afecta negativamente al mercado logístico. Si bien en determinados parámetros se aprecia una ligera mejoría respecto a 2009, no prevemos que el conjunto de 2010 arroje diferencias sustanciales respecto al año anterior. La recuperación del sector logístico se hará esperar más allá del término del presente año.

Oferta

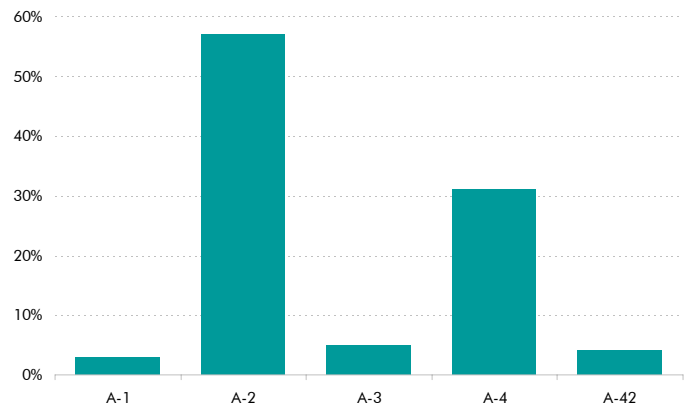
El parque total de espacios logísticos en Madrid asciende a más de 6 millones de m², de los cuales casi el 50% se refieren a plataformas multiusuario. Esta cifra también incluye el parque logístico de las provincias colindantes que sirven al mercado de Madrid y que constituyen un 40% del parque de la capital. El parque se concentra principalmente en el eje de la A-2 y la A-4, que suman casi el 90% del total.

La tasa de disponibilidad actual del 7,5% representa una ligera disminución respecto a la registrada hacia el final de 2009. Esta cifra supone unos 500.000m² libres, ubicados mayormente en las plataformas multiusuarios. Asimismo, se calcula una tasa de disponibilidad de cerca del 15% para este producto, algo lógico dado su aspecto más líquido y su mayor rotación de inquilinos. Hay algunos motivos para pensar en una cierta estabilización del mercado en las mejores zonas, aunque todavía no podemos hablar de recuperación. Es cierto que la caída en la disponibilidad refleja actividad de ocupantes, pero también de la paralización de la oferta nueva, a su vez un fiel reflejo de las condiciones difíciles del mercado. Prácticamente la totalidad de los promotores con proyectos en desarrollo han reorientado su estrategia sobre el suelo urbanizado hacia proyectos llave en mano, donde el riesgo asumido es considerablemente menor.

Demanda

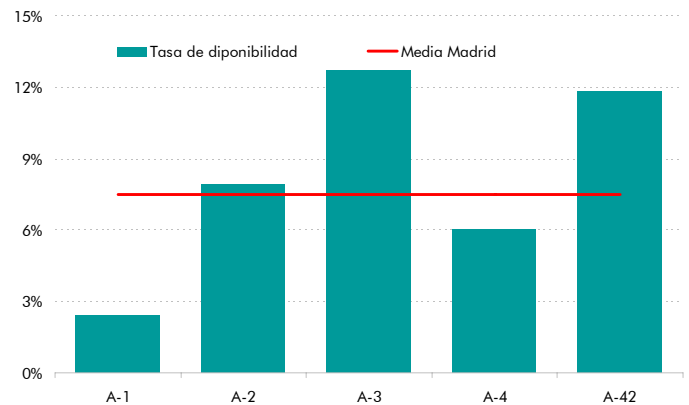
La contratación de espacios logísticos ha aumentado considerablemente durante el 1º trimestre de 2010 respecto al mismo periodo del año pasado. Dicho esto, igual que ocurre con los datos de oferta, no se trata de una señal de una recuperación inminente. En vez de expansión en el mercado, hay movimiento. Las empresas están aprovechando la coyuntura actual para conseguir buenos precios.

Distribución del parque logístico



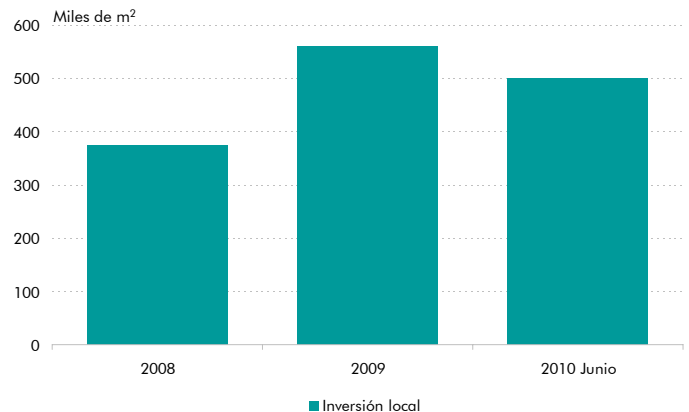
Fuente: CB Richard Ellis

Disponibilidad de espacios logísticos



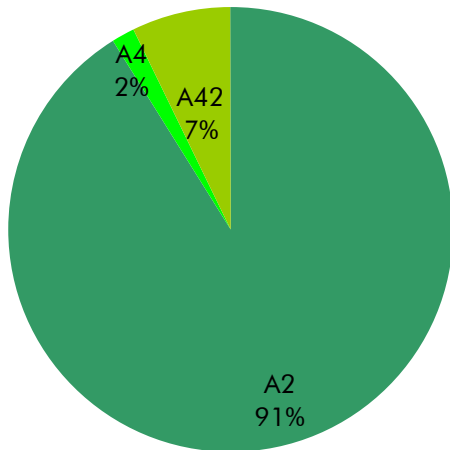
Fuente: CB Richard Ellis

Disponibilidad de espacios logísticos



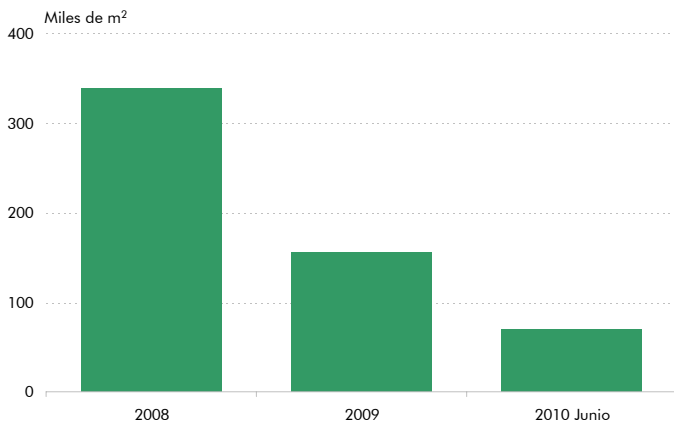
Fuente: CB Richard Ellis

Distribución de la absorción por localización – 1º Q 2010



Fuente: CB Richard Ellis

Distribución de la absorción por tipo de operación



Fuente: CB Richard Ellis

Rentas y Precios

Zona	Municipio	Suelo (euros/m²)	Nave (euros/m²/mes)
A-1	San Agustín	150 – 180	3,50 – 3,75
A-2	Coslada	350 – 400	5,00 – 5,50
A-2	Alcalá de Henares	160 - 190	4,00 – 4,50
A-2	Azuqueca	140 – 160	3,60 – 3,90
A-2	Cabanillas	135 – 150	3,00 – 3,30
A-3	Vallecas	390 – 430	5,00 – 5,50
A-4	Getafe	300 – 350	4,50 – 5,50
A-4	Valdemoro	170 – 200	3,25 – 4,00
A-4	Seseña	120 – 140	2,75 – 3,25
A-4	Ontigola	75 - 90	2,30 – 2,90

Fuente: CB Richard Ellis

En total, se han contratado cerca de 70.000m² hasta el final de marzo. En cuanto al alquiler, domina la zona de la A-2, con el 90% de la absorción. Cada vez se hace más evidente la existencia de dos estrategias opuestas, empleadas por las empresas a la hora de buscar espacios. Por un lado, algunos operadores optan por instalarse más lejos de Madrid, en la provincia de Guadalajara, para conseguir rentas más bajas. Pero a su vez, ha crecido la demanda para espacios logísticos en áreas cerca de la capital debido a los ajustes en las rentas vistos en los últimos años. Cabe destacar que más del 40% de la absorción se concentró en Coslada.

Este movimiento hacia las zonas de la primera corona puede aportar una cierta estabilidad al mercado, sin ser alcista. Esta situación será más evidente en el producto moderno con las necesarias calidades técnicas. Del mismo modo, podemos observar a lo largo de este año y de cara al futuro una segmentación del mercado con el producto más antiguo quedándose obsoleto. Actualmente, en algunos casos la demanda se canaliza a través del producto llave en mano, al no encontrar el cliente instalaciones satisfactorias entre la oferta existente.

El producto más flexible y competitivo en precio ha captado a buena parte de la demanda y esto será la tónica para los próximos trimestres. La mayor estabilidad se está produciendo en la primera corona, donde el ajuste de precios ha sido más significativo. Cabe esperar que este efecto se extienda progresivamente hacia la segunda y tercera corona.

Rentas

Los municipios de Madrid y Coslada continúan marcando los niveles de renta y precios más altos de la región. Mientras que en las zonas secundarias continúa la tendencia de precios a la baja, si bien a tasas cada vez menores, en zona prime cabe afirmar que el ajuste de precios a la baja ya se ha materializado. Sin embargo, dicho ajuste se ha producido tan sólo respecto a los precios de cierre: los precios de salida siguen siendo muy elevados, lo que además de perjudicar la transparencia del mercado, acarrea pérdida de beneficio para el propietario, que a menudo termina cerrando a precios por debajo de los que cerraría si ajustase el precio de salida a sus expectativas reales.

En cuanto a suelo logístico, los precios han sufrido un intenso ajuste, lo que hace que se presenten oportunidades para aquellos que quieran hacer proyectos a rentas muy competitivas.

CATALUÑA

A pesar de que la externalización del servicio logístico por parte de las empresas fabriles sigue siendo muy escasa en España, en comparación con otros países europeos (UK, Alemania y Francia), en Cataluña se ha observado durante este primer trimestre del año 2010 un repunte de la actividad de búsqueda de los operadores logísticos -nuevos *tenders*-. Esta cierta reactivación de la demanda se ha focalizado sobre todo en localizaciones cercanas a la ciudad de Barcelona (nuevas ubicaciones o reubicaciones), aprovechando la alta disponibilidad y los precios competitivos que sigue ofreciendo el mercado.

El incremento de absorción experimentado en el primer trimestre del año no puede interpretarse todavía como un inicio claro de recuperación pues puede deberse a factores coyunturales, por lo que habrá que esperar a la evolución de próximos trimestres para confirmar un cambio de tendencia.

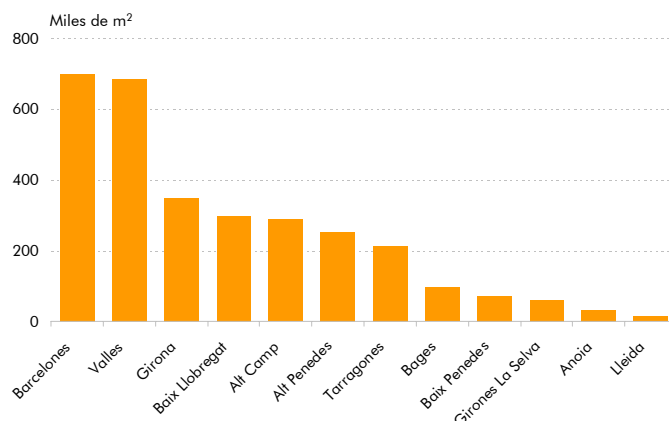
Oferta

El volumen de metros cuadrados en parques logísticos multiusuario en Cataluña se estima en 3,1 millones de m² de superficie útil. En los tres primeros meses del año la superficie estimada ha aumentado aproximadamente en 32.000 m², lo que ha supuesto un incremento del 1% del stock existente. Los proyectos futuros siguen en stand-by, a expensas de encontrar un operador, con el fin de construir un proyecto llave en mano y así minimizar el riesgo del promotor.

La disponibilidad de espacios logísticos en Cataluña se ha incrementado notablemente, hasta alcanzar un total de 1,1 millones de m² disponibles. La situación de mercado, la contracción del consumo y el enfriamiento de la producción industrial está llevando a los operadores a minimizar costes y redefinir sus estrategias, que consisten mayoritariamente en la contracción de espacios, por lo que se ha generado un incremento significativo sobre los niveles de disponibilidad.

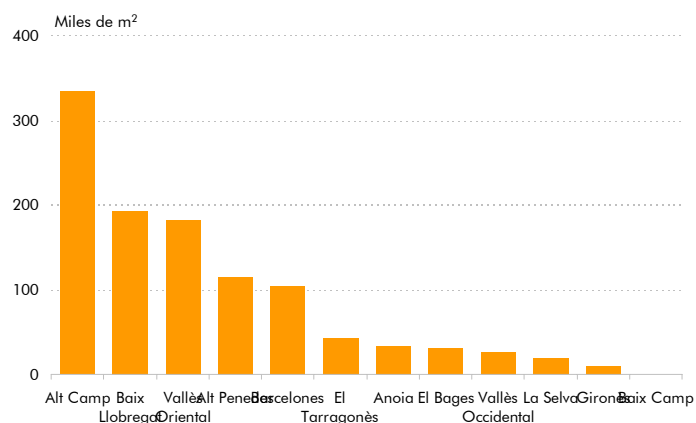
Durante este primer trimestre hemos podido observar una gran disponibilidad en el mercado para superficies de tamaño mediano (hasta 6.000 m²). La mayor concentración de disponibilidad la encontramos en zonas más alejadas de la ciudad de Barcelona. En concreto, el área de influencia de Tarragona registra un alto volumen de metros disponibles, sobre todo para superficies de gran tamaño. Existe una parte de esta disponibilidad, que no está controlada en el mercado. Se trata de naves logísticas en las que los operadores no ocupan todo el espacio que tienen contratado.

Distribución del Parque Logístico



Fuente: CB Richard Ellis

Distribución de la superficie disponible



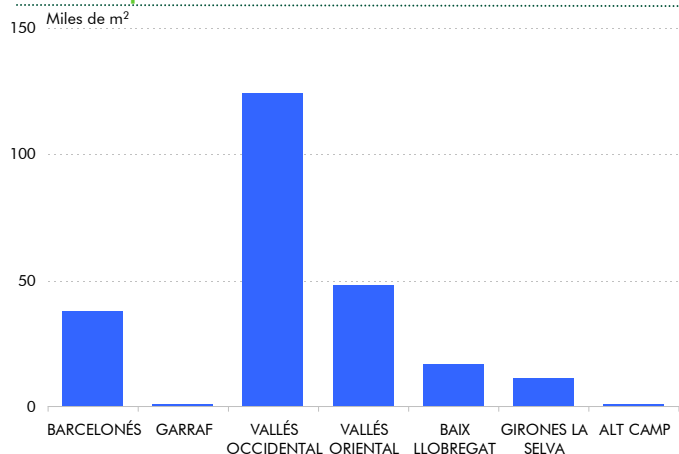
Fuente: CB Richard Ellis

El Plà de Santa Maria



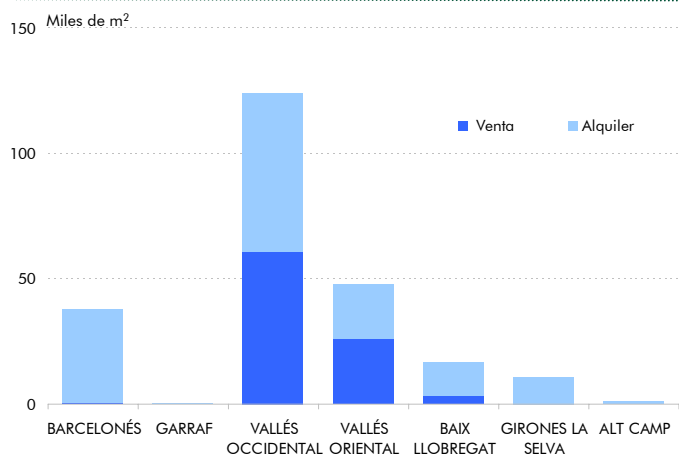
Fuente: CB Richard Ellis

Absorción por Zona – 1º trimestre 2010



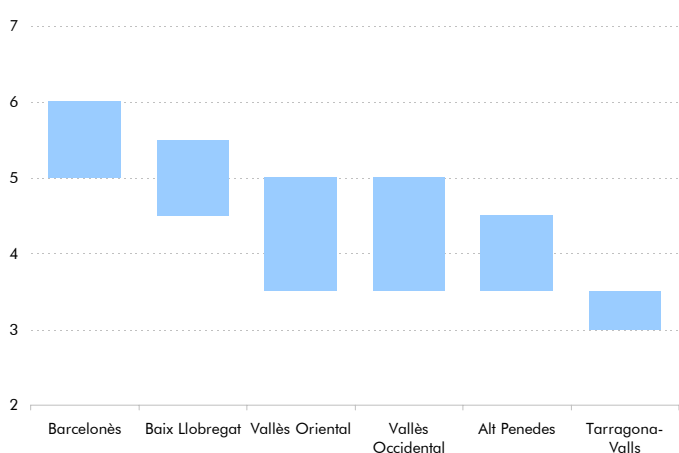
Fuente: CB Richard Ellis

Distribución de la absorción en régimen de alquiler o venta



Fuente: CB Richard Ellis

Rentas y precios (euros/m²/mes)



Fuente: CB Richard Ellis

Demanda

Durante el primer trimestre del año la absorción estimada de espacios logísticos en Cataluña ha alcanzado los 113.262 m², superando la cifra del mismo periodo del año anterior. La absorción total del mercado Logístico e Industrial ha sido de 239.205 m².

En este trimestre se ha apreciado un repunte de la actividad de búsqueda por parte de los operadores logísticos. Dicha búsqueda se ha centrado mayoritariamente en superficies superiores a 10.000 m². La situación económica y de mercado ha propiciado que la preferencia de búsqueda de espacios logísticos sea en ubicaciones cercanas a la ciudad de Barcelona, dado el aumento de disponibilidad -antes prácticamente nula- y a precios competitivos. Los operadores logísticos mantienen alto su nivel de exigencia en cuanto a los activos. Buscan inmuebles modernos, con todas las instalaciones, donde no deban hacer ninguna inversión adicional y donde los activos cumplan con la normativa antiincendios.

Los datos sugieren que la demanda en el primer trimestre del año se ha concentrado en localizaciones cercanas a la capital, especialmente en el Vallès Oriental y Occidental, así como en el Barcelonés, área donde históricamente no había mucha oferta y la que había era a precios muy altos. Dada la situación económica y de mercado, encontramos una alta tasa de disponibilidad a precios competitivos. Respecto a años anteriores, la demanda de alquiler sigue teniendo mucho peso -75% de la absorción-, concentrándose en las zonas prime (primera y segunda corona de Barcelona). Durante este trimestre se han realizado numerosas reubicaciones hacia estas zonas más cercanas a la ciudad. Podemos resaltar la absorción experimentada en la Zal de Barcelona con un volumen total de 32.500 m² de absorción. Las perspectivas, por tanto, apuntan hacia un potencial crecimiento de la absorción bruta durante el 2010.

Rentas

Barcelona continúa con la tendencia a la baja de los niveles de rentas, especialmente en las áreas más alejadas de la ciudad de Barcelona, 2ª y 3ª corona. Esta tendencia se mantendrá a corto/medio plazo, ya que no se prevé un aumento del consumo. El área de Tarragona se ha visto especialmente afectada, encontrándose las rentas en dicha área en mínimos históricos.

VALENCIA

El descenso de la demanda ha seguido provocando en los últimos doce meses una corrección constante del sector logístico en Valencia. La demanda, en busca de grandes oportunidades, se concentra en la zona prime, que ha experimentado una fuerte contracción de precios.

Oferta

La oferta logística ha disminuido en gran medida por la paralización de todos los proyectos en construcción. Algunas nuevas actuaciones de suelo están paradas o retrasando su entrega por la dificultad del pago, en muchos casos de las cuotas de urbanización y, sobre todo, de la posible comercialización final. Dicho esto, de cara al futuro podemos ver un aumento de espacio disponible ya que se han reactivado algunos proyectos previamente parados como Alianza Logística de Mafort y Bancaja-Habitat en Ribarroja.

Demanda

La demanda actual, que se mantiene en niveles muy bajos, es exclusivamente local y se concentra en la zona de Ribarroja y cinturón metropolitano (primera corona - zona centro), siendo muy escasa en las zonas más alejadas. Se ha desplomado el interés por producto en compra, salvo aquellas operaciones de alquiler con opción de compra. Existe un pequeño repunte en la demanda de superficies en torno a 1.000-3.000 m², pero para superficies mayores únicamente están activas empresas provenientes de los sectores más inelásticos, como las farmacéuticas, químicas y las relacionadas con la alimentación.

Precios

Las rentas nominales se han reducido en todas las zonas, especialmente en las más alejadas del área metropolitana de Valencia (segunda y tercera corona). Los propietarios son más flexibles a la hora de negociar, llegando a rentas reales de 3,7 €/m² en zona prime y producto de alta calidad. La tendencia apunta a una estabilidad en precios, debido a que se está llegando a precios mínimos de maniobra. Este hecho ha producido la desaparición de proyectos llave en mano, por la falta de perspectiva de obtención de rentabilidad/beneficio.

Las pocas operaciones de compra de naves se centralizan en las mejores localizaciones, como pueden ser Ribarroja y Paterna, motivadas por la reubicación en una buena zona a precios muy atractivos. De igual modo, las escasas operaciones de suelo se dan en este mismo entorno.

ING Parque Sollana



Rentas (euros/m²/mes)

Zone	1ª Corona	2ª Corona	3ª Corona
Norte	1,50 – 3,75	1,25 – 3,00	1,00 – 3,00
Centro	1,20 – 4,00	1,00 – 3,00	1,00 – 3,00
Sur	1,00 – 6,00	1,00 – 2,75	1,00 – 3,00

Fuente: CB Richard Ellis

Precios de venta (euros/m²)

Zone	1ª Corona	2ª Corona	3ª Corona
Norte	400 – 850	375 – 700	300 – 500
Centro	400 – 850	375 – 700	300 – 500
Sur	400 - 900	375 - 700	300 - 500

Fuente: CB Richard Ellis

Precios de suelo (euros/m²)¹

Zone	1ª Corona	2ª Corona	3ª Corona
Norte	145 – 300	100 – 250	<100 – 180
Centro	200 – 300	135 – 250	<100 – 180
Sur	180 - 280	100 – 250	<100 - 160

(1) Precios de oferta

Fuente: CB Richard Ellis

Operaciones destacadas

Localización	Operación	Inquilino	Superficie (m ²)
Nave Centrovía	Alquiler	Solquimia	2.500
Malpica	Alquiler	Protenrop	12.000

Fuente: CB Richard Ellis

Precios de venta & alquiler

Zona	Polígono	Venta (euros/m ²)	Alquiler (euros/m ² /mes)
A-23	Ciudad del Transporte	-	2,50 – 3,50
A-23	Villanueva de gallego	450 – 600	2,25 – 3,00
A-68	Empesarium	400 – 550	2,00 – 3,00
A-68	PTR	450 – 550	-
A-2	Cogullada	600 – 750	3,00 – 4,00
A-2	Malpica – La puebla de Alfiden	500 – 600	2,50 – 3,50
A-2	Alfajarín	450 – 550	2,25 – 3,00
A-23	Cuarte de Huerva	500 – 600	2,00 – 3,00
A-2	PLAZA	550 – 700	3,00 – 3,50
A-2	Centrovía	450 – 600	2,00 – 2,75
A-68	El Portazgo	550 – 700	3,00 – 4,00
A-68	Utebo	500 - 650	3,00 – 3,50

Fuente: CB Richard Ellis

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	Empesarium	70 – 120
A-68	PTR	90 – 130
A-2	Cogullada	125 – 175
A-2	Malpica – La puebla de Alfiden	-
A-2	Alfajarín	-
A-23	Cuarte de Huerva	80 – 120
A-2	PLAZA	120 – 150
A-2	Centrovía	70 – 100
A-68	El Portazgo	-
A-68	Utebo	90 - 120

Fuente: CB Richard Ellis

ZARAGOZA

Advertimos un cierto repunte en el mercado industrial/logístico, quizás debido al movimiento hacia mejores ubicaciones, aprovechando la estabilización de los precios.

Oferta

Desde el año pasado son escasos los proyectos industriales que han sido finalmente desarrollados, estando en *in pass* ampliaciones de numerosos polígonos, como Centrovía, Empresarium o Malpica–Alfindén. Consideramos cubierta la oferta de suelo para el medio plazo, pese a estar muy centrada en polígonos como PLAZA y entornos cuasi-residenciales, tales como Cogullada. La oferta de producto acabado de calidad se ha reducido drásticamente, ubicándose principalmente en el corredor de Madrid (Centrovía y PLAZA, sobre todo) y promociones representativas en las carreteras de Logroño y Castellón. No obstante, en los próximos meses se espera se liberen cerca de 85.000 m² de inmuebles logísticos de altas calidades.

Demanda

La demanda esta centrada en la carretera de Madrid (Centrovía y PLAZA), así como en la carretera de Barcelona y polígonos dentro de la primera corona (principalmente Cogullada). Seguimos presenciando destacadas reubicaciones de compañías, que aprovechan la actual coyuntura para ubicarse en inmuebles mejor acondicionados lejos del primer anillo. Consideramos PLAZA como el principal polo de atracción de demanda para operadores logísticos. Por otro lado, la carretera de Barcelona (Malpica y Malpica–Alfindén) sigue siendo una de las ubicaciones más demandadas, si bien, se debe, en su mayor parte, a reubicaciones y ampliaciones de empresas, ya instaladas en dicho entorno, como Teva y Protenrop.

La demanda de suelo es prácticamente inexistente reduciéndose a PLAZA y a entornos comerciales, como son los polígonos dentro de la primera corona.

Precios

Los precios se han estabilizado durante estos primeros meses de 2.010, siendo los polígonos fuera de la segunda corona, tales como Alfajarín, Zuera, Figueruelas o Cadrete, así como otras ubicaciones, como PTR, Cuarte de Huerva y Centrovía, donde aún se advierte cierto ajuste. La mayoría de las operaciones intermediadas son de arrendamiento o arrendamiento con opción a compra debido, sobre todo, a las dificultades para encontrar financiación. Destacamos la ausencia de transacciones de suelo industrial y de inmuebles industriales de más de 2.000 m².

MÁLAGA

El mercado logístico en Málaga permanece estancado. A la desfavorable coyuntura general actual, se une la falta de suelos finalistas apropiados para logística y la falta de ajuste de los precios. No obstante, hay varios factores positivos en relación al sector en Málaga: la clara existencia de una demanda logística latente centrada en la ciudad y la notable mejora en las comunicaciones que supondrá la apertura en este año de la Hiperronda.

Oferta

Actualmente existen suelos, aunque escasos, con un tamaño suficiente para la construcción de nuevas plataformas logísticas, pero requieren de una inversión alta que pocos promotores pueden asumir dado el riesgo de vacío que lleva un proyecto actualmente. Por otro lado, la edificabilidad asignada a las parcelas excede de los requerimientos de los logísticos, que no pueden llegar a los precios que los propietarios fijan, ya que, a menudo, les sobra el 40% - 50% de la edificabilidad.

El nuevo PGOU de Málaga, que establece un total de 185.000 m² de suelo logístico, permitirá un cambio de situación. Sin embargo, la fecha de aprobación definitiva de dicho Plan es todavía incierta y además, será necesario el transcurso de un plazo de uno o dos años desde su aprobación para la tramitación y ejecución de las obras de urbanización de los nuevos sectores y para su puesta en el mercado de una forma atractiva para los operadores.

En naves terminadas la situación es más crítica ya que la oferta es testimonial y obsoleta, no cumpliendo las especificaciones requeridas por los operadores en la actualidad.

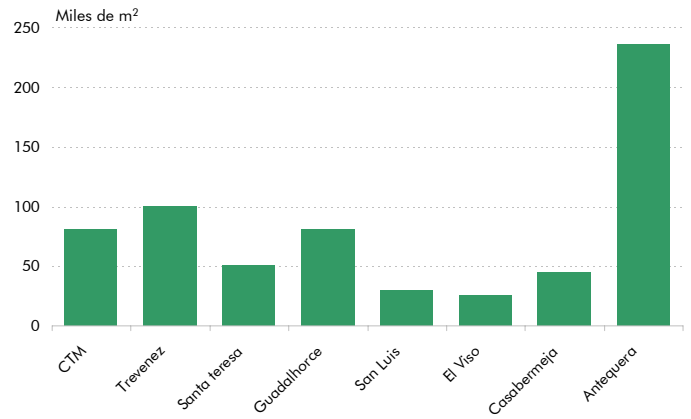
Demanda

Estimamos que existe una demanda latente en Málaga de entre 80.000 y 120.000 m² de superficie logística. Esta demanda se compone de (i) nuevos operadores en la zona con interés en establecerse en Málaga para dar servicio a la región y (ii) logísticos emplazados en Málaga, en ubicaciones deficientes e inmuebles obsoletos, con escasas expectativas de mejora.

Precios

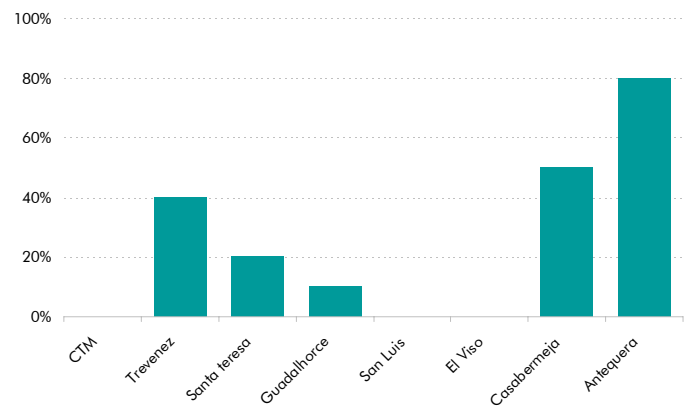
A lo largo de los últimos años tan sólo se han constatado variaciones de precios testimoniales, debido a la escasez de oferta de calidad. Dicho esto, y ante la falta de cierre de operaciones relevantes en los últimos 12-18 meses, se aprecia por parte de los propietarios una actitud más flexible y receptiva en la negociación.

Principales zonas logísticas



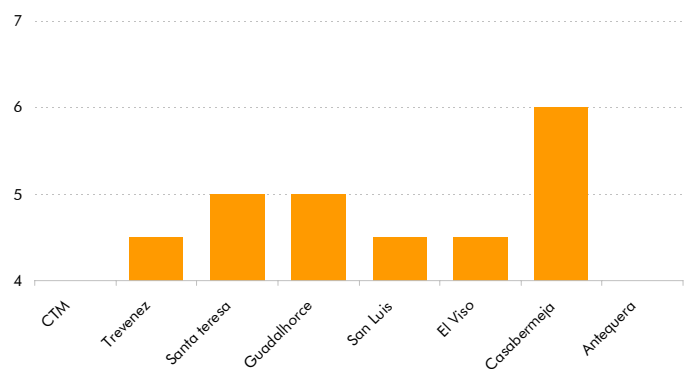
Fuente: CB Richard Ellis

Tasas de disponibilidad



Fuente: CB Richard Ellis

Rentas máximas (euros/m²/mes)



Fuente: CB Richard Ellis

Oferta nueva – recién terminado

Zona	Producto	Superficie (m ²)
Son Morro	Naves Seguí	10.000
Son Morro	Naves Cañellas	6.000
Son Oms	Aeronaves	20.000
Pol. Son Castello	Calizas de Mallorca	1.000
Son Oms	Naves Alvero	3.500
Marratxi	Grupo Gea	2.000

Fuente: CB Richard Ellis

Incl. producto industrial

Son Morro – producto nuevo

Fuente: CB Richard Ellis

Oferta nueva – próximas entregas

Zona	Producto	Superficie (m ²)
Son Oms	Febrer	10.000
Son Oms	Inversiones Son Oms	6.000
Pol. Son Castello	Calizas de Mallorca	20.000

Fuente: CB Richard Ellis

Incl. producto industrial

PALMA DE MALLORCA

La mejoras en las economías de los países emisores de turismo de las Islas, Alemania e Inglaterra, principalmente, son determinantes para continuar con la tendencia positiva, que afectará sin duda al sector industrial balear. También ha sido positivo el fin de la moratoria comercial.

Oferta

Hay carestía de oferta de naves logísticas de calidad a precios razonables. La poca oferta disponible se centra en naves obsoletas sin las instalaciones mínimas necesarias para las exigencias del sector. Por otra parte, el suelo disponible en el entorno de Palma es excesivamente caro para que los proyectos logísticos sean viables. Las rentas que pueden pagar las empresas logísticas no cuadran con la gran inversión en suelo e instalaciones necesarias, lo que imposibilita que mejore la oferta logística a medio plazo. Sigue siendo necesaria mayor flexibilidad por parte de los propietarios, especialmente de suelo, para la consecución de mayor número de transacciones.

Demanda

A partir del último trimestre de 2009 se ha producido una ligera activación de la demanda, que empieza a concretarse durante 2010. La tendencia es, por tanto, positiva, si bien hay que ser prudentes por tratarse en gran parte de la consolidación o racionalización de espacios. Dicho esto, los grandes operadores comerciales internacionales están activos en la búsqueda de grandes superficies en el entorno de Palma. Asimismo, las previsiones razonablemente buenas de ocupación hotelera, principal motor de la economía Balear, pueden dar lugar a más estabilidad.

Precios

La necesidad de solares de gran superficie con poca edificabilidad, próximos al puerto de Palma, hace que las empresas logísticas tengan que competir en precio con otros sectores como el comercial o la industria en general.

Para satisfacer la actual demanda del sector logístico sería necesaria la creación de un polígono específico en un radio de 10 kilómetros de Palma, con poca edificabilidad y a un precio razonable, en el rango de 400 a 500€/m², o bien que el precio del suelo disponible en los polígonos del entorno de Palma (Son Morro, Son Oms o Levante), que actualmente se sitúa entre 600 y 900 €/m², se redujera notablemente.

Oficinas de CB Richard Ellis España



Para más información, póngase en contacto con:

Basilio Gonzalez Aranguiz

Director Nacional Industrial
 CB Richard Ellis
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruiz Picasso s/n, planta 24,
 Madrid 28020

t: +34 91 514 39 74

e: basilio.gonzalez@cbre.com

Irene Martínez

Analista Research
 CB Richard Ellis
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruiz Picasso s/n, planta 27,
 Madrid 28020

t: +34 91 514 38 75

e: irene.martinez@cbre.com

Edward Farrelly

Research Director,
 CB Richard Ellis,
 Torre Picasso
 Pl. Pablo Ruiz Picasso s/n, planta 27,
 Madrid 28020

t: +34 91 598 19 00

e: edward.farrelly@cbre.com

Disclaimer 2010 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.