

# Panorama de Mercado

## Mercados Regionales

Octubre 2010

### CBRE España

#### Madrid

Torre Picasso,  
Plantas 24 y 27,  
Plaza Pablo Ruiz Picasso 1,  
Madrid 28020.  
Tel. +34 91 598 19 00

#### Barcelona

Edificio Testa Diagonal,  
Avenida Diagonal 605, 8º 1º,  
08028 Barcelona.  
Tel. +34 93 444 77 00

#### Valencia

Paseo de la Alameda 35 bis,  
3º dcha,  
46023 Valencia.  
Tel. +34 96 316 28 90

#### Palma de Mallorca

Avda. Comte de Sallent, 2,  
Esquina 31 Diciembre,  
07003 Palma de Mallorca.  
Tel. +34 971 45 67 68

#### Málaga

Edificio Málaga Plaza,  
Plaza Don Cristian 2-4,  
Planta 1ª, Oficina 23,  
29007 Málaga.  
Tel. +34 952 07 07 10

#### Marbella

Edificio Golden,  
Avenida Ricardo Soriano 72,  
Planta 1ª, Portal B,  
29600 Marbella.  
Tel. +34 95 276 51 30

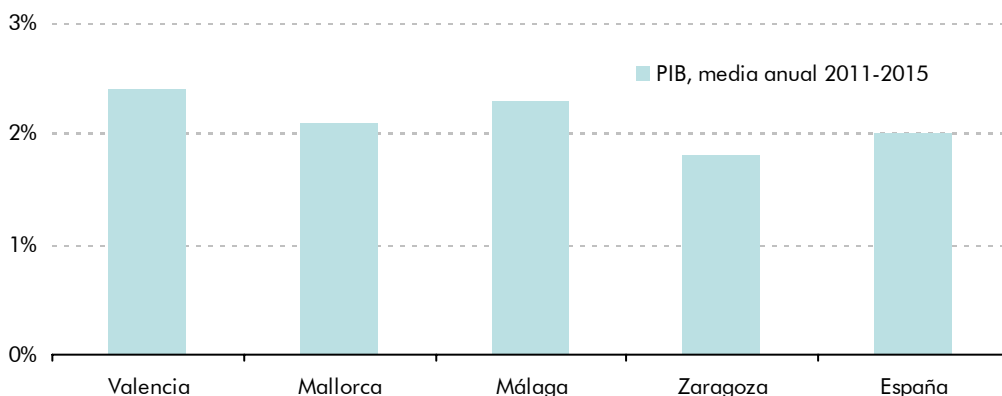
#### Zaragoza

Pso Independencia 8 dup,  
Planta 2ª,  
50004 Zaragoza.  
Tel. +34 976 48 46 35

### RESUMEN

- ✓ Las debilidades en la economía nacional persisten y se reflejan en un mercado inmobiliario que sufre las consecuencias de una demanda reducida. El resultado más tangible es un aumento en la disponibilidad y una consecuente reducción en los precios, que se aprecia más en el mercado residencial. Cabe destacar que esta situación está amortiguada en ciertos mercados por el retraso en la entrega de algunos proyectos, lo que reduce la oferta y los potenciales desequilibrios. En el caso del mercado logístico, la ausencia de suelo con precios y edificabilidad adecuados en ciertos mercados, no sólo limita la oferta, sino también el potencial crecimiento del sector.
- ✓ Aunque no se ha disipado la incertidumbre en el sector de oficinas, muchos ocupantes están aprovechando los ajustes de precios para encontrar instalaciones alternativas. Por un lado, consideran que es un buen momento para consolidar sus requerimientos en espacio más económico en zonas descentralizadas. Asimismo, los descuentos en precio también han permitido a algunas empresas contratar espacios en las mejores zonas, sin sufrir un aumento en sus costes de ocupación. Aunque en este caso, generalmente, se trata de espacios más reducidos. Todo esto se refiere a la demanda en alquiler, dado que las operaciones de compraventa por parte de usuarios se han visto muy afectadas por la falta de financiación.
- ✓ Las zonas secundarias, particularmente en el mercado de locales de calle, son las más castigadas por la disminución en la demanda, provocando un alza en la disponibilidad de espacios y una caída importante en precios. Sin embargo, las limitaciones físicas del mercado de locales impide la salida a mercado de oferta nueva en las zonas prime. Como los comerciantes están concentrando sus esfuerzos en las mejores ubicaciones, la disponibilidad de locales en las calles más comerciales es escasa.
- ✓ Las entidades financieras tienen un papel principal, sobre todo en el mercado residencial. Su capacidad de ofrecer producto junto con la financiación, les confiere una posición privilegiada en el proceso de comercialización. Dicho esto, a pesar de los descuentos ofrecidos, la calidad del producto actual no se ajusta en ocasiones a las requerimientos de la demanda.

### Crecimiento económico 2011 - 2015



Fuente: CB Richard Ellis

## VALENCIA

### Oficinas

De los 630.600 m<sup>2</sup> de stock actual de oficinas en Valencia, el 42% se encuentra localizado en la zona centro, con el resto repartido entre Alameda-Aragón (9,5%), Nuevas Áreas Empresariales o NBA (17%), Parques Empresariales (22%) y Otras Zonas (9,5%). El mayor incremento del stock durante el presente año se ha producido en la zona de Parques Empresariales, con la incorporación a mercado de 29.700 m<sup>2</sup>, por la finalización de los proyectos Plaza Sur, Táctica II y As Center I y II.

La demanda se ha desplazado durante el último año hacia las áreas céntricas. Muchos de los espacios disponibles en el centro ciudad son entresuelos y/o oficinas en edificios mixtos, siendo éstos espacios los que más han ajustado precios, con el consecuente atractivo para la demanda. En la coyuntura actual, los inquilinos priman los precios más económicos, sobre una mayor calidad de las instalaciones en los edificios modernos en los Parques Empresariales y NBA. Por otro lado, un ajuste en precios en el área denominada "otras zonas" también ha provocado cierto repunte en la actividad.

La operaciones de venta son escasas -12% del total- y sólo se cierran en precios muy bajos. Asimismo, el precio del alquiler ha bajado hasta un 35% y se alargan los periodos de negociación. El recorte de costes de las empresas está reflejado también en el tamaño de las operaciones: la superficie media de las mismas es 250 m<sup>2</sup>, con una gran demanda en los tramos entre 50 m<sup>2</sup> y 100 m<sup>2</sup>.

No esperamos grandes cambios durante los próximos 18 meses. Aunque gran parte del ajuste de rentas ya se ha producido, la demanda se mantendrá débil. Ante este panorama, la oferta nueva estará paralizada a la espera de mayor actividad.

### Rentas y distribución de la demanda

Zona	Distribución de demanda	Renta (euros/m <sup>2</sup> /mes)
Centro Ciudad	40%	8 - 14
Alameda Aragón	17%	12 - 14
NBA	22%	11 - 14
Parques Empresariales	2%	8 - 10
Otras zonas	14%	7 - 8

Fuente: CB Richard Ellis

### Logística

La demanda para producto logístico se encuentra en niveles muy bajos, sobre todo en cuanto se refiere a producto en venta, que sólo despierta interés cuando se trata de alquiler con opción de compra. La poca demanda que hay se ha concentrado en zonas prime, como Ribarroja y el cinturón metropolitano, reflejando un fuerte ajuste en precios para atraer empresas 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. Existe un pequeño repunte en la demanda de superficies en torno a 1.000-3.000 m<sup>2</sup>; para mayores superficies únicamente están activas empresas pertenecientes a los sectores más inelásticos.

Se han paralizado gran parte de los proyectos en construcción, dando así un respiro al mercado al reducir la disponibilidad de espacio. Algunas nuevas actuaciones de suelo están paradas o retrasando su entrega por la dificultad del pago de las cuotas de urbanización y, sobre todo, de la posible comercialización final. Sin embargo, cabe destacar la reactivación de algunos proyectos previamente parados, como Alianza Logística de Mafort y Bancaja-Habitat en Ribarroja.

Los propietarios son más flexibles a la hora de negociar contratos, llegando a rentas de 3,75 €/m<sup>2</sup> en zona prime y producto de alta calidad. La tendencia apunta a una estabilidad en precios, ya 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.

### Rentas y precios

Zona	Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)	Venta (€/m <sup>2</sup> )	Suelo (€/m <sup>2</sup> )
<b>Primera Corona</b>			
Norte	1,50 - 3,75	400 - 850	145 - 350
Centro	1,20 - 4,00	400 - 850	200 - 350
Sur	1,00 - 6,00	400 - 900	180 - 300
<b>Segunda Corona</b>			
Norte	1,25 - 3,00	375 - 700	100 - 300
Centro	1,00 - 3,00	375 - 700	135 - 300
Sur	1,00 - 2,75	350 - 700	100 - 300
<b>Tercera Corona</b>			
Norte	1,00 - 3,00	300 - 500	<100 - 250
Centro	1,00 - 3,00	300 - 500	<100 - 250
Sur	1,00 - 3,00	300 - 500	<100 - 225

Fuente: CB Richard Ellis

## High Street Retail

La debilidad de la economía y el consumo sigue impactando sobre el mercado de retail de Valencia. Muchos operadores han frenado sus planes de expansión mientras que otros no han podido afrontar la crisis y han tenido que cerrar su negocio. Esta situación es más evidente en zonas secundarias, donde se refleja en un aumento de lo locales vacíos. Sin embargo, la disponibilidad de locales en zonas prime sigue siendo baja, dado que se trata de una zona limitada con una oferta estrecha. Existe una interesante rotación controlada -locales que no llegan a estar en el mercado- pues muchas marcas quieren aprovechar la coyuntura para mejorar su presencia en Valencia: incrementar superficie, acercarse a la zona más prime o abrir primera ubicación. La demanda está centrada en locales entre 150 y 250 m<sup>2</sup>, en las calles Colón, Don Juan de Austria y Jorge Juan, con una renta entre los 80 y 120 €/m<sup>2</sup>/mes.

Merece destacarse la aparición de operadores internacionales, que tienen un creciente interés por locales atractivos en High Street en la ciudad de Valencia y el resto de capitales de la Comunidad. Las rentas en zona prime se mantienen altas, en torno a los 120 €/m<sup>2</sup>/mes. Gran parte de los propietarios privados de locales en zona prime siguen siendo reacios a bajar sus pretensiones, en espera de tiempos mejores. Las rentas de los locales situados en primera línea muy comercial sí han bajado. La previsión es que las rentas sigan bajando en las zonas secundarias, si bien de forma más moderada que en meses anteriores.

## Residencial

Los entidades financieras han adquirido gran protagonismo en Levante, dado el nivel elevado de stock, y su capacidad de ofrecer financiación con buenas condiciones al cliente final. Las carteras de las EEFF están compuestas mayoritariamente por viviendas de segunda mano en la costa, principalmente en Murcia y el sur de Alicante. Gran parte de las viviendas que ofrecen en las zonas de mayor demanda de primera residencia no son de buena calidad, aunque se empiezan a ver mejoras en el producto procedente de daciones de pago.

En cuanto a primera residencia, la demanda se concentra mayormente en viviendas nuevas o seminuevas, ubicadas en capitales de provincia y áreas metropolitanas. El comprador busca viviendas de 2-3 dormitorios, con superficies medias entre 70 y 100 m<sup>2</sup> y precios inferiores a 200.000 euros.

En segunda residencia se demandan apartamentos en costa de Valencia y Alicante, cercanos a línea de playa, de 2 dormitorios, con superficies por debajo de los 80 m<sup>2</sup> y precio máximo de 150.000 euros. Entre los compradores destacan: para segunda residencia, personas con trabajos estables e hipotecas pagadas, y para producto de primera residencia, jóvenes motivados por las facilidades de financiación de las EEFF.

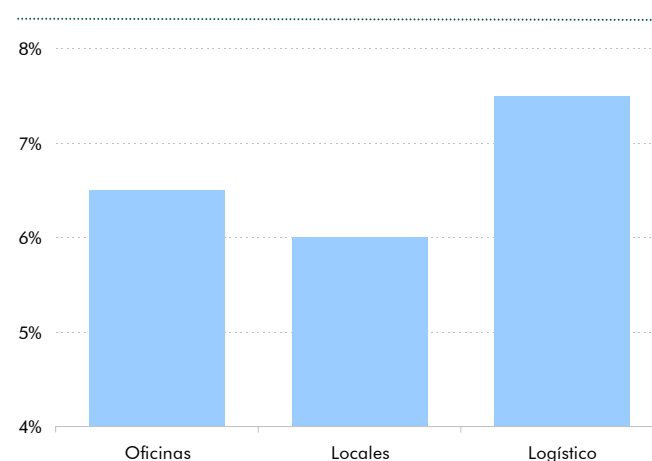
## Inversión terciaria

La incertidumbre sobre la evolución de la economía está afectando severamente el mercado de inversión en Valencia. Dada la coyuntura, los inversores más potentes prefieren enfocar sus esfuerzos sobre los mercados más consolidados, aquellos que conocen mejor. El resultado es un número reducido de inversores con liquidez o capacidad de financiación en el mercado valenciano.

La demanda actual busca sobre todo producto seguro con rentabilidad atractiva. Esto consiste en producto bien alquilado a inquilinos solventes, con contratos a largo plazo. También hay demanda "oportunistas" dispuesta a asumir un mayor grado de riesgo, a cambio de rentabilidades mayores. Este tipo de inversor demanda locales comerciales céntricos y oficinas. El 80% de la demanda busca inversiones de hasta 6 millones de euros y sólo el 20% maneja volúmenes superiores a esa cifra.

En muchos casos, la oferta no encaja con las necesidades del inversor por la baja calidad del producto. Asimismo, las rentabilidades exigidas por el vendedor no casan con las expectativas del inversor, lo que acarrea la imposibilidad de cierre de operaciones.

## Rentabilidades mínimas



Fuente: CB Richard Ellis

## PALMA

### Oficinas

La actividad actual en Palma consiste en reubicaciones de empresas, en muchos casos para reducir el espacio ocupado. La superficie demandada es muy dispar, situándose entre los 70 y los 400 m<sup>2</sup>, si bien las demandas más frecuentes se encuentran entre los 100 y los 250 m<sup>2</sup>.

El movimiento de empresas se hace posible por la alta disponibilidad de oficinas, tanto en la ciudad de Palma, como en los polígonos. Recientemente se han puesto en el mercado 39.300 m<sup>2</sup> de nuevas oficinas, en Palma (edificio Vertix), Son Valentí (edificios Toledo, Confort, Conike y Elipse) y Son Rossinyol (edificios Sóller y Generium). A esta oferta nueva hay que añadir, por un lado, el espacio que van dejando las empresas como consecuencia de la crisis y, por otro lado, 29.000 m<sup>2</sup> más de oficinas actualmente en construcción, con entrega prevista durante los próximos 18 meses.

Las renegociaciones de renta están a la orden del día, aunque se dilatan en el tiempo por la cantidad de inmuebles que el comprador estudia y negocia. Los propietarios se muestran dispuestos a bajar rentas a sus actuales inquilinos, ante el riesgo de su marcha y la incertidumbre sobre la futura ocupación. Como consecuencia, se ha recortado la diferencia entre las rentas prime y secundarias. El rango de precios actual se sitúa en 8-12 €/m<sup>2</sup>/mes en alquiler y los 1.500-3.000 €/m<sup>2</sup> en venta.

La reactivación del sector pasa por la disipación de la incertidumbre actual, la recuperación de la confianza en la generación de empresas y negocio, sin olvidar la apertura del crédito por parte de las entidades financieras, pues la falta de financiación al comprador es causa principal de la falta de cierre de gran número de transacciones.

### Edificio Sallent



### Logística

La demanda del sector logístico está especialmente activa. Se produce, bien por reubicaciones para reducir las superficies actuales, bien por estar en naves obsoletas con instalaciones deficientes o por necesidad de agrupar espacios. Destacamos la demanda del sector comercial, en gran parte motivada por el fin de la moratoria comercial, y de las empresas del sector de distribución, que buscan reubicarse reduciendo las actuales superficies.

Hay carestía de oferta de naves logísticas de calidad a precios razonables y 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. Sólo los que compraron suelo antes del 2004, año en que se produjo el cambio de normativa que afectó a la edificabilidad de los polígonos de Palma, han podido instalarse adecuadamente.

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 €/m<sup>2</sup>, 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 €/m<sup>2</sup>, se redujera notablemente.

### Oferta nueva

Zona	Superficie (m <sup>2</sup> )	Estado
Son Morro	10.000	Entregado
Son Morro	6.000	Entregado
Son Oms	20.000	Entregado
Pol. Son Castello	1.000	Entregado
Son Oms	3.500	Entregado
Marratxi	2.000	Entregado
Son Oms	10.000	Por entregar
Son Oms	6.000	Por entregar
Pol. Son Castello	20.000	Por entregar

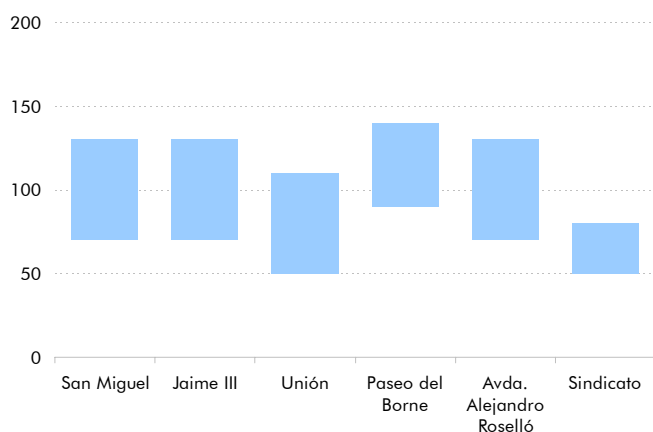
Fuente: CB Richard Ellis

## High Street Retail

En diciembre de 2009 entró en vigor la nueva Ley de Comercio, que implica la desaparición de la moratoria que durante los últimos años ha mantenido bloqueados unos 50 proyectos comerciales, en buena parte correspondientes a cadenas y franquicias. Este cambio ha provocado un aumento en la actividad principalmente entre marcas que, debido a la moratoria, todavía cuentan con presencia nula o escasa en las Islas. La demanda se concentra en las calles Jaime III, Paseo del Borne, San Miguel, Unión, Sindicato y el tramo más comercial de Avenidas (junto a El Corte Inglés). Concretamente, Paseo del Borne es una ubicación demandada principalmente por las primeras firmas de moda. Siendo la superficie más comúnmente demandada entre 40 y 200 m<sup>2</sup>, algunos operadores demandan locales muy bien ubicados de superficies superiores a 600 m<sup>2</sup>, que resultan muy difíciles de encontrar.

Las rentas han descendido sensiblemente durante los tres últimos años y en algunos casos todavía tendrán los propietarios que realizar un esfuerzo adicional para poder alcanzar un punto de encuentro con la demanda existente, que se basa en la facturación esperada, a la hora de calcular las rentas que pueden pagar. La disminución de importe de los traspasos ha sido mayor, dado que, como en el pasado, la demanda es ahora más reticente a pagos elevados.

### Rentas (euros/m<sup>2</sup>/mes)



Fuente: CB Richard Ellis

## Residencial

Existe una clara sobreoferta residencial en las Islas Baleares, cifrada actualmente en torno a 17.000 unidades. Con las adjudicaciones de los inmuebles a entidades financieras, hay un nuevo competidor directo para los promotores, vendedores particulares e inmobiliarias. Las carteras de las EEFF se componen

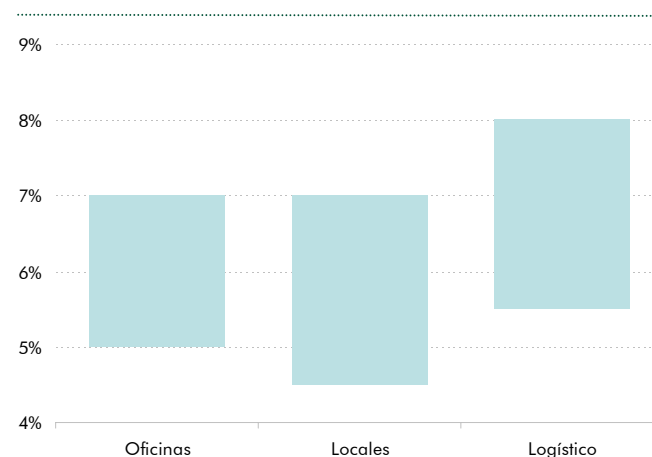
principalmente de obra nueva y, sobre todo, de vivienda de segunda mano de bajo nivel. La ventaja de las EEFF es que pueden llegar a descuentos, a veces de hasta el 40%, aprobando además ellos mismos los créditos para la compra de su producto. Es éste un factor que influye sobre el aumento de interés que observamos por parte de la demanda para adquirir su primera o segunda residencia en Palma.

Los precios han bajado desde máximos, entre 10% y un 40% -20% de media-, dependiendo del tipo de producto: en primera residencia, los mayores descuentos se han producido respecto a las viviendas de nivel bajo o medio-bajo, con superficies de 50 a 90 m<sup>2</sup>, que actualmente cuestan entre 100.000 y 200.000 €. En viviendas de segunda residencia, generalmente de nivel alto y superficies entre 70 y 200 m<sup>2</sup>, se han aplicado descuentos en torno al 10-25%. El precio final de este producto se encuentra entre los 550.000 y 2 millones de euros.

## Inversión terciaria

La demanda de inversión en Baleares está centrada principalmente en el uso comercial: locales en rentabilidad, ubicados en las principales calles comerciales. Tradicionalmente ha habido poca disponibilidad de este tipo de producto en venta ya que muchos propietarios son inversores privados locales, a los que nos les ha interesado desprenderse de estos activos. Sin embargo, en la situación actual tan especial que estamos viviendo, han salido al mercado activos interesantes. La solvencia del inquilino, el largo periodo de obligado cumplimiento y una rentabilidad atractiva son los factores que contribuyen al éxito de estas operaciones.

### Rentabilidades



Fuente: CB Richard Ellis

## MÁLAGA

### Oficinas

El stock del mercado de oficinas en Málaga se cifra en 500.000 m<sup>2</sup>, excluidos los edificios institucionales, principalmente de la Junta de Andalucía. De los más de 100.000 m<sup>2</sup> previstos inicialmente para 2008-2010, sólo se han incorporado a mercado el edificio ALAR, en marzo de 2009, y el edificio INDOCAR, en septiembre de 2010, con un total de 15.000 m<sup>2</sup>. La disponibilidad, en términos generales, se ha visto aumentada como consecuencia de la crisis económica, situándose, con esta nueva oferta, la tasa de desocupación del mercado de oficinas de Málaga en torno al 22%. No obstante, los edificios prime siguen manteniendo ocupaciones próximas al 100%.

Lógicamente, en un mercado en contracción, los planes de expansión y/o crecimiento se han parado. Por ello, la demanda ha descendido notablemente y la actividad se ha reducido. Sin embargo, hay empresas solventes dispuestas a aprovechar el momento para ubicarse en espacios de calidad y a una renta atractiva.

En cuanto a precios, la situación se mantiene respecto al año pasado, situándose la renta máxima en 15 €/m<sup>2</sup> y la renta media en 12 €/m<sup>2</sup>. Dicho esto, la renegociación de rentas y plazos ha aparecido como elemento nuevo en los últimos meses en el mercado de oficinas de Málaga. Este proceso tiene claras ventajas para ambas partes: los propietarios evitan la salida de inquilinos y mantienen la ocupación de sus edificios y los inquilinos mejoran sus rentas y condiciones básicas de contrato. Las negociaciones se han dilatado de forma extraordinaria en el tiempo, a veces superando los 12 meses hasta el cierre del contrato. Los interesados estudian detenidamente las múltiples alternativas en el mercado y aprovechan la coyuntura para negociar al máximo todos los

términos del contrato: niveles de rentas, periodos de carencia, duración de los contratos, garantías, etc. Los contratos son muy diferentes entre sí, aún tratándose del mismo edificio o, incluso, del mismo propietario.

### Logística

En Málaga hay falta de suelos finalistas apropiados para la construcción de plataformas logísticas. Los pocos suelos existentes de dimensiones adecuadas tienen calificación industrial y requieren de una inversión alta que pocos promotores pueden realizar ahora con la incertidumbre de poder ocuparlas en un plazo de tiempo razonable. Por su parte, la oferta de naves terminadas es escasa y no satisface los requerimientos de los operadores logísticos en la actualidad: muelles de carga, zona de frío, patio de maniobras, accesos, alturas, etc.

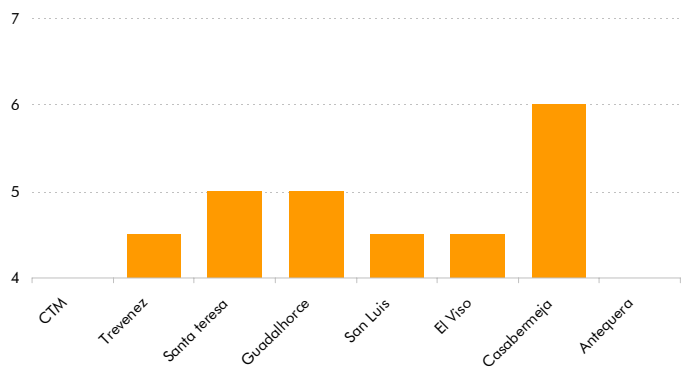
La oferta deficitaria mantiene insatisfecha una demanda latente en Málaga en busca de superficies logísticas de entre 80.000 y 120.000 m<sup>2</sup>. Por un lado, se trata de nuevos operadores en la zona con interés en establecerse en una ciudad como Málaga, desde donde poder dar servicio a más de dos millones de consumidores y, por otro, de logísticos emplazados en Málaga en ubicaciones deficientes.

En cuanto a precios, las variaciones registradas en los últimos años han sido mínimas, debido al poder que mantienen los propietarios por la escasez de oferta de calidad. Últimamente, sin embargo, dada la falta de cierre de operaciones relevantes en el último año y medio, los propietarios se muestran más flexibles en la negociación de precios.

### Edificio INDOCAR



### Rentas máximas logísticas (euros/m<sup>2</sup>/mes)



Fuente: CB Richard Ellis

## High Street Retail

Como consecuencia de la crisis económica, el mercado de retail en Málaga se encuentra en una situación sin precedentes, con disponibilidad de locales en zona prime: calle Larios, calle Nueva, Plaza de la Constitución y primer tramo de la calle Granada. Asimismo, también en Marbella encontramos locales disponibles en su avenida principal, Ricardo Soriano. Desde nuestro punto de vista, se presenta pues una oportunidad para aquellos operadores solventes que busquen posicionarse en locales representativos de zona prime en las principales ciudades de Málaga.

Las rentas se han ajustado si bien no han sufridos bruscos descensos respecto a meses pasados, situándose en la ciudad de Málaga en torno a los 40-50 €/m<sup>2</sup>/mes en calle Nueva y entre 60-90 €/m<sup>2</sup>/mes en la calle Larios. Dada la oferta disponible, la negociación cobra una importancia fundamental a la hora de fijar rentas. Estas dependen, además de aspectos tradicionales, como fachada, profundidad, ubicación del local, etc, de otros como carencias, garantías, solvencia del inquilino, traspasos, etc.

Los locales se ofrecen principalmente en régimen de alquiler, siendo muy escasa la oferta en venta, que mantiene los mismos precios del pasado año.

## Residencial

La producción de vivienda nueva se ha paralizado en Málaga: no hay inicios de nuevos proyectos, a excepción de algún desarrollo de vivienda protegida. Numerosas obras iniciadas se han paralizado, habiéndose finalizado en el último año únicamente aquellos desarrollos que se encontraban próximos a su conclusión. Sin embargo, el stock de vivienda sin vender sigue en aumento. En ello influye el notable incremento de oferta de segunda mano, sobre todo procedente de adjudicaciones por parte de la banca.

Resaltamos la existencia de demanda, si bien no numerosa, con disposición de compra y con acceso a financiación. Esto se ha visto plasmado en los primeros meses, en los que ha aumentado el crédito hipotecario y las transacciones. Habrá que esperar los resultados de próximos trimestres para confirmar si definitivamente se rompe la tendencia bajista o si, por el contrario, se trata de una recuperación coyuntural, fruto de factores concretos que han favorecido la compra de viviendas en este periodo.

La demanda se acerca a la oferta que ha hecho un ajuste adecuado de precios, que no es toda. El descuento necesario para que se efectúe la

transacción varía mucho en función de las características del producto, de la ubicación, e incluso, del vendedor. Un descuento del 30-40% puede llegar a ser escaso para la tipología de la vivienda, la ubicación y la oferta de la zona. En cambio, un 10-20% de descuento puede ser lo necesario para vender en otras zonas, si bien no es lo normal. Es habitual que, aparte del precio, se negocien condiciones especiales, alquileres con opción a compra, inclusión de mobiliario, etc. Ello depende de la capacidad y de la estrategia del vendedor.

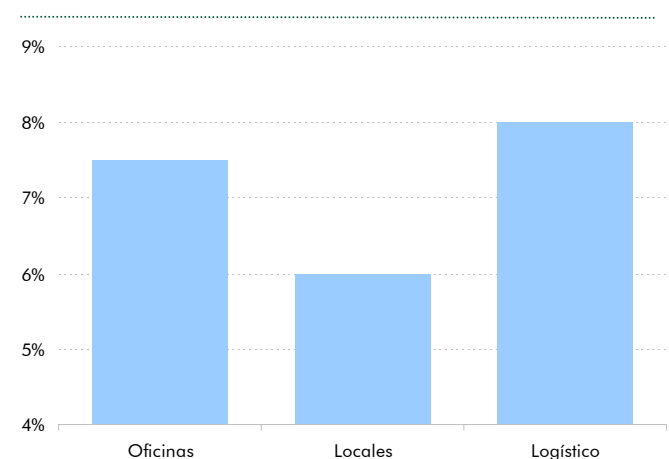
## Inversión terciaria

El cierre de operaciones de inversión se ha ralentizado por la incertidumbre económica y la persistente carestía de financiación. La mayor parte de la oferta está circunscrita a las diferentes operaciones de *sale & leaseback* de entidades financieras, mientras que los inversores siguen demandando activos con buenas ubicaciones y contratos a largo plazo.

Las rentabilidades se han estabilizado tras meses de subidas. Las expectativas de los inversores han cambiado en paralelo a la reducción de la financiación disponible. La necesidad de aportar mayores cantidades de recursos propios en las operaciones ha supuesto que los criterios de selección de activos, en cuanto a ubicación y plazo de contratos, se hayan endurecido.

En los próximos meses prevemos la continuidad de las tendencias actuales de mercado, cerrándose sólo operaciones sobre inmuebles que, estando a precios ajustados, aún en una buena ubicación y un contrato de arrendamiento de larga duración.

## Rentabilidades mínimas



Fuente: CB Richard Ellis

## ZARAGOZA

### Oficinas

La superficie de oficinas en edificios exclusivos ha aumentado en el último año un 50%, pasando de 120.000 m<sup>2</sup> a 180.000 m<sup>2</sup>, para llegar a representar casi el 30% del parque total. Ello se ha debido a la entrega de proyectos tan relevantes como Aragonia, en Romareda, edificio Náyade en PlaZa y Centro Empresarial Vistabella y Centro Empresarial San Lamberto, ambos en Miralbueno. Estos nuevos proyectos han disparado la tasa de desocupación hasta un 30% en edificios exclusivos, cifrándose el stock de oficinas disponibles en torno a los 50.000 m<sup>2</sup>.

La falta de proyectos previstos para entregar en 2010 puede frenar el aumento del espacio disponible, aunque sea de forma temporal. La finalización de proyectos como Plaza Center en PlaZa y Expo Empresarial, junto a otros proyectos menores, pondrá en el mercado 250.000 m<sup>2</sup> nuevos de oficinas a partir de 2011. La consolidación del parque de oficinas en Zaragoza pasará por el paulatino desplazamiento del parque central de oficinas hacia el entorno noroeste de la ciudad, alrededor de la estación intermodal de Delicias.

La demanda de oficinas en la actualidad viene principalmente motivada por el ahorro de costes. Resulta llamativo el peso de la Administración Autonómica a la hora de liderar los principales movimientos en el mercado de oficinas en Zaragoza en la actualidad.

En rentas, permanece la tendencia a la baja. Según nuestros datos, el pasado año las rentas prime disminuyeron un 22%, con valores en torno a los 14 €/m<sup>2</sup>/mes en zonas como el Paseo de la Independencia o en las nuevas áreas de negocio de la ciudad. En entornos secundarios se cierran operaciones por debajo de los 10 €/m<sup>2</sup>/mes.

### Logística

La oferta de producto acabado de calidad, ubicado mayoritariamente en el corredor de la A-2, se ha reducido considerablemente, habiéndose paralizado la mayor parte de los desarrollos industriales en curso, así como las ampliaciones previstas de polígonos existentes. No obstante se espera en los próximos meses que salgan a mercado 85.000 m<sup>2</sup> de inmuebles logísticos de altas calidades.

La oferta de suelo existente, a pesar de estar ubicada en su mayor parte en PlaZa y PTR, es suficiente en el medio plazo, a la vista de los niveles de absorción.

La demanda logística en Zaragoza busca espacios de calidad de más de 10.000 m<sup>2</sup>, ubicados principalmente en la carretera de Madrid (Centrovía y PlaZa), así como en la carretera de Barcelona y polígonos dentro de la primera corona, especialmente Cogullada. PlaZa constituye, a nuestro juicio, el principal polo de atracción de demanda para operadores logísticos. El atractivo de la carretera de Barcelona (Malpica y Malpica- Alfindén) se debe, en su mayor parte, a reubicaciones y ampliaciones de empresas, ya instaladas en dicho entorno, como Teva y Protenrop.

Seguimos presenciando reubicaciones de importantes compañías, que aprovechan la actual coyuntura para instalarse en inmuebles mejor acondicionados, lejos del primer anillo industrial de la ciudad.

Los precios y rentas se han estabilizado durante la primera mitad de 2010, advirtiéndose aún cierto ajuste de precios en los polígonos más periféricos tales como Alfajarín, Zuera, Figueruelas, Cadrete, así como en otras ubicaciones, como PTR, Cuarte de Huerva y Centrovía. La mayoría de las operaciones intermediadas son de arrendamiento o arrendamiento con opción a compra debido, sobre todo, a las dificultades para encontrar financiación.

### Precios y rentas

Zona	Polígono	Venta €/m <sup>2</sup>	Alquiler €/m <sup>2</sup> /mes	Venta €/m <sup>2</sup>
A-23	Ciudad del Transporte	-	2,50 – 3,50	120 – 140
A-23	Villanueva de gallego	450 – 600	2,25 – 3,00	70 – 100
A-68	Empresarium	400 – 550	2,00 – 3,00	70 – 120
A-68	PTR	450 – 550	-	90 – 130
A-2	Cogullada	600 – 750	3,00 – 4,00	125 – 175
A-2	Malpica – La puebla de Alfinden	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	80 – 120
A-2	PLAZA	550 – 700	3,00 – 3,50	120 – 150
A-2	Centrovía	450 – 600	2,00 – 2,75	70 – 100
A-68	El Portazgo	550 – 700	3,00 – 4,00	-
A-68	Utebo	500 – 650	3,00 – 3,50	90 – 120

Fuente: CB Richard Ellis

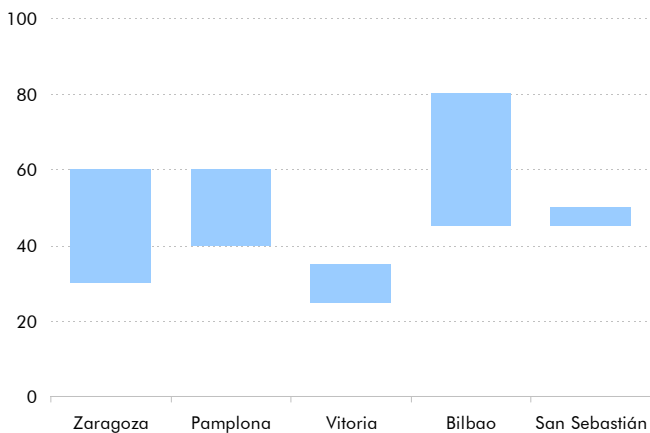
## High Street Retail

El mercado de High Street en Zaragoza se encuentra en una situación con bastante movimiento, en la que se observan continuos cierres y aperturas de locales. Los traspasos son cada vez más infrecuentes, dada la escasa demanda existente, salvo en locales muy concretos, dentro de la zona prime.

La segunda línea comercial ha sido afectada de forma especialmente severa por la actual coyuntura, con un índice de desocupación en torno al 17% y periodos de comercialización muy elevados, que fuerzan las rentas a la baja. En las principales calles la disponibilidad alcanza el 9%, aunque los locales que quedan desocupados son aquellos de calidad inferior en cuanto a ubicaciones, fachadas, etc.

Hay actualmente demanda activa de retail en zona prime de Zaragoza, tanto en busca de locales medianos, de entre 120 y 200 m<sup>2</sup>, como de superficies por encima de los 500 m<sup>2</sup>.

### Rentas (euros/m<sup>2</sup>/mes)



Fuente: CB Richard Ellis

En cuanto al mercado de retail en otras ciudades del norte de España, en Pamplona, la demanda de locales en zona prime es elevada y la disponibilidad no supera el 6%, dado que la extensión de la zona es reducida. Actualmente existe demanda activa de locales en zona prime, para superficies entre los 100-150 m<sup>2</sup> y 250-300 m<sup>2</sup>.

En Vitoria el principal área comercial es más dispersa y extensa que en Pamplona. La disponibilidad en el mercado de locales en zona prime es considerable, en torno al 10%. Se trata de una plaza muy demandada por marcas textiles y de moda, existiendo actualmente una demanda activa amplia, en busca de variadas superficies.

En Bilbao, la tasa de desocupación de locales en zona prime ronda tan sólo el 3%. Se demandan locales ubicados en eje principal, preferiblemente con amplia fachada, en esquina y junto a marcas de renombre, independientemente de los niveles de precios y rentas. La demanda activa actual en High Street es numerosa y variada: se buscan locales con superficies entre los 120-200 m<sup>2</sup>, así como por encima de los 600 m<sup>2</sup>.

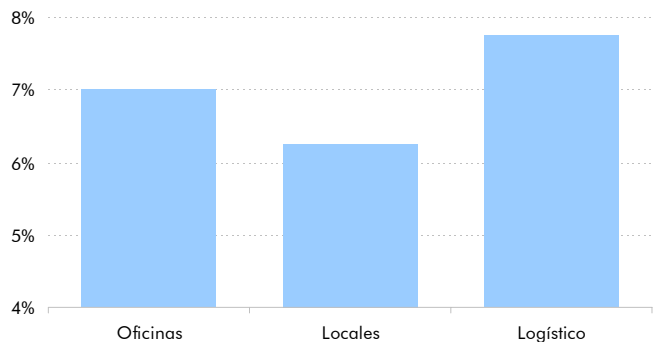
En San Sebastián hay un mercado también muy activo de retail High Street, con una fuerte demanda y una oferta escasa, en torno al 3%, lo que mantiene los precios elevados. Pocos locales se encuentran en disposición de traspaso, a pesar de los altos precios. La demanda activa actual es extensa y variada.

## Inversión terciaria

En Zaragoza hay escasez de producto de inversión, centrándose el interés en locales comerciales y naves logísticas. Los productos de inversión en Zaragoza han perdido atractivo respecto a otros existentes en otras provincias, en términos de yield, garantías y finalización de obligaciones cumplimientos. Tradicionalmente ha existido baja rotación de activos por parte de los inversores.

Sí existe en Zaragoza una amplia variedad de inversores/patrimonialistas, con disposición para invertir en productos tipo, con un volumen de inversión de hasta 20 millones de euros y rentabilidades de entre el 6,0 y 8,5%, dependiendo de la tipología, ubicación y arrendatario del activo. Por último, señalamos que existe un alto interés por plazas como Madrid y Barcelona.

### Rentabilidades



Fuente: CB Richard Ellis

## Oficinas de CB Richard Ellis España



## Para más información, póngase en contacto con:

**Edward Farrelly**

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

t: +34 91 514 39 34

e: [edward.farrelly@cbre.com](mailto:edward.farrelly@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](mailto:irene.martinez@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.