



## INFORME DE MERCADO 2009 MÁLAGA

Íñigo Molina, Director Regional CB Richard Ellis Málaga

Sin duda nos encontramos ante un momento crucial. Estamos convencidos de que es un momento de oportunidades, pero también de toma de decisiones valientes y de trabajo duro, imaginativo y de mucha constancia. Sólo quienes estén dispuestos a revisar estrategias, saldrán fortalecidos en un sector que en poco se parecerá al de los últimos años. En CBRE Andalucía queremos estar al lado de nuestros clientes aportando nuestra visión, experiencia y equipo para ayudarles en esta travesía. **Íñigo Molina, Director Regional CBRE Málaga.**

### INTRODUCCIÓN

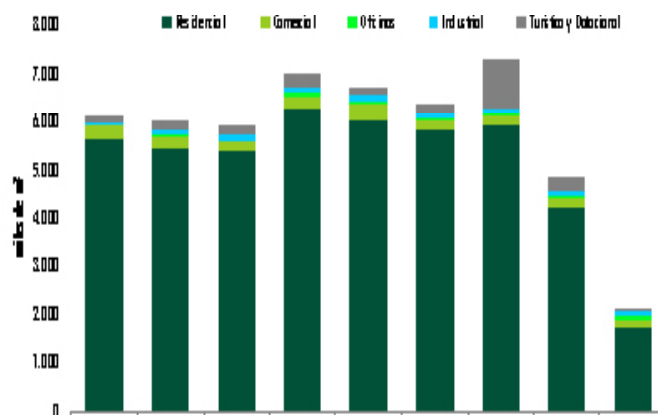
Desde la publicación de nuestro último Boletín de Mercado, la situación ha cambiado considerablemente. El deterioro económico y financiero viene siendo más rápido y profundo de lo que se esperaba. Junto a la caída del sector de la construcción y de la inversión, el desplome se ha trasladado al resto de sectores económicos como si de fichas de dominó se tratara.

A partir del tercer trimestre del 2008, el aumento del paro y la mayor incertidumbre sobre el devenir económico han provocado el descenso del consumo y, en consecuencia, el deterioro del sector industrial y de servicios. En este contexto, el riesgo de vacío amenaza cada vez más los distintos negocios inmobiliarios. El descenso de las necesidades de superficie y, por lo tanto de los niveles de ocupación, presionan a la baja los precios y al alza las rentabilidades exigidas.

Además, esta situación de sobreoferta se ha visto alimentada por la búsqueda de refugio de algunos promotores frente a la pérdida de dinamismo del sector residencial. En este sentido, antes de que la crisis estallara, la venta de viviendas en la Costa del Sol empezaba ya a dar síntomas de agotamiento, sobre todo en lo que a segunda residencia se refiere. Sin ser conscientes de lo que se avecinaba, muchos promotores decidieron diversificar hacia otros negocios inmobiliarios en los que la demanda seguía creciendo y parecía no tocar techo. Ante la creencia de que el mercado todo lo absorbe y la falta de rigurosos estudios pormenorizados de los proyectos, se han construido muchos activos secundarios que hoy en día no encuentran la demanda esperada.

Sin embargo, intentando ver el lado positivo de la actual situación, los ajustes que se están produciendo en el tejido empresarial y productivo malagueño suponen, sin duda, una oportunidad para reestructurar todo aquello que no funcionaba e impulsar las medidas necesarias para evitar que, en un futuro, se vuelva a repetir una situación parecida. Además, al iniciarse el ajuste residencial antes que en el resto de España, los promotores están llevando a cabo estrategias más agresivas y realistas, favoreciendo así la aparición de mayores oportunidades en el mercado. Tarde o temprano, después de la tormenta viene la calma y el sector inmobiliario malagueño seguirá siendo clave en una de las economías que más rápido y eficazmente está evolucionando a nivel Europeo.

### Visados por uso en Málaga



## SITUACIÓN ECONÓMICA

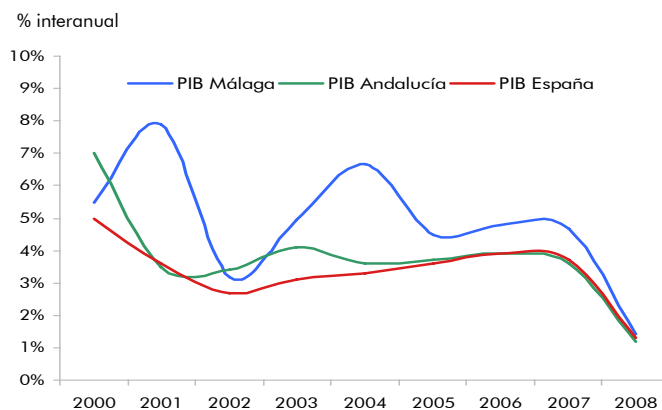
El aumento del desempleo, las dificultades de financiación y la incertidumbre están ampliando los riesgos sobre una mayor intensidad y duración de la recesión económica. Además, la situación se está solapando y, al mismo tiempo, retroalimentando con el ya iniciado ajuste del sector residencial en la Costa del Sol.

Por el lado de la demanda interna, el descenso de la inversión residencial y del consumo de los hogares está provocando la caída de la misma. Debido a esto, la oferta se contrae y el VAB de los distintos sectores económicos disminuye bruscamente. Los indicadores adelantados (visados de obra nueva, Índice de Producción Industrial, de comercio al por menor, etc.) siguen sin arrojar indicios de recuperación a corto y medio plazo. En este contexto, la caída del empleo y el aumento del paro se extienden por las distintas ramas productivas. En el caso de Málaga, cobra especial preocupación el sector servicios ya que es el principal responsable de la creación de empleo. El deterioro de la cifra de negocios en este sector está siendo especialmente significativa en la actividad comercial y turística.

Sin embargo, Málaga está actualmente mejor posicionada que otras ciudades para hacer frente al nuevo escenario económico. El desarrollo tecnológico, económico y empresarial la están convirtiendo en una de las ciudades tecnológicas más destacadas de España. El salto cualitativo que la ciudad necesitaba está siendo posible gracias a la creación y ampliación del Parque Tecnológico, destacando la iniciativa puesta en marcha por las principales empresas del sector TIC (Telefónica, Cisco, Ericsson, etc.) para proyectar en Málaga el llamado "Silicon Valley de Europa". Además, grandes empresas como Fujitsu, Oracle o el BBVA han decidido centralizar sus actividades de I+D y servicios tecnológicos en PTA.

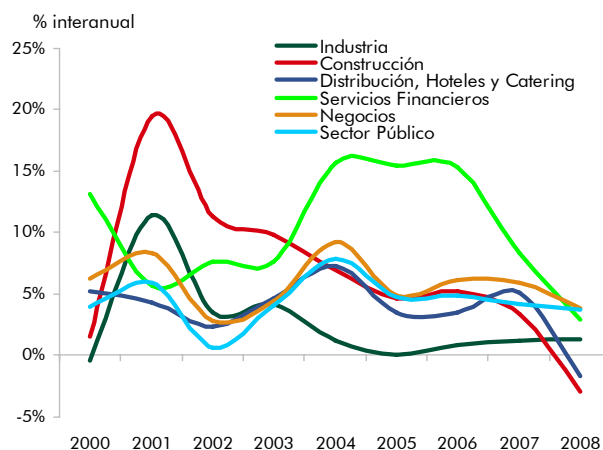
Por otro lado, su sector turístico sigue siendo uno de los más importantes de Europa, generando importantes sinergias de crecimiento para el sector inmobiliario, de consumo y de equipamientos. Junto a esto, el aumento de la inversión en otras actividades productivas e infraestructuras está compensando, en parte, la desaceleración de la construcción residencial. En este sentido destacan iniciativas como la mejora de las comunicaciones viarias (segunda ronda de circunvalación), ferroviarias (A.V.E y metro), aeroportuarias (ampliación del Aeropuerto) y portuarias (Estación Marítima de Levante, atraques Norte y Sur, dársena deportiva y accesos a la zona).

### Evolución del PIB a precios de mercado (oferta)



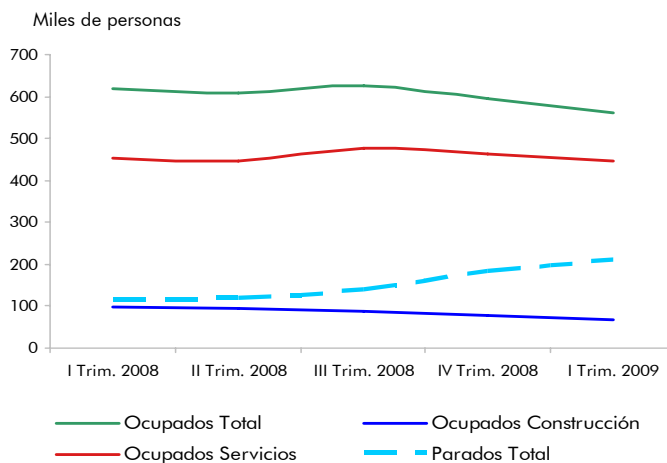
Fuente: Experian, National Statistical Offices, Eurostat

### Variación del VAB por sectores Málaga



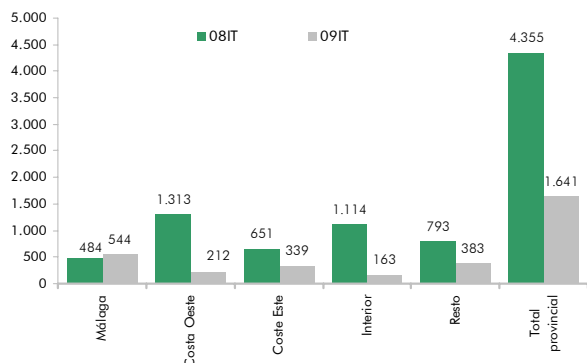
Fuente: Experian, National Statistical Offices, Eurostat

### Evolución del número de ocupados y parados Málaga



Fuente: INE

### Viviendas visadas de obra nueva en la provincia de Málaga



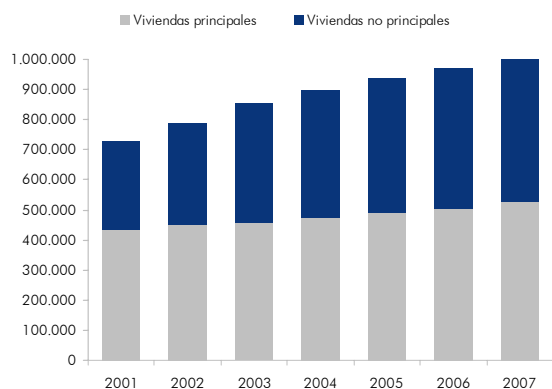
Fuente: Colegio de Arquitectos de Málaga

## RESIDENCIAL

### OFERTA

Durante el último año se ha producido una reducción intensa y generalizada de los proyectos residenciales en la provincia de Málaga. Las viviendas visadas bajaron un 62,3% en el primer trimestre de 2009 con respecto al mismo periodo del año anterior. Por zonas, las mayores caídas en la promoción residencial se registraron en la Costa Oeste y en el interior, donde los visados se redujeron un 83,9% y un 85,4%, respectivamente. Únicamente Málaga capital escapa a esa tendencia descendente, con un aumento interanual de viviendas visadas del 12,4% en el primer trimestre de 2009, que se debe fundamentalmente al incremento de la producción de vivienda protegida. A pesar de la contracción de la oferta que se ha producido, su volumen sigue desacompasado con el drástico retroceso de la demanda, por lo que resultan previsibles mayores ajustes de la producción de vivienda a lo largo de los próximos meses.

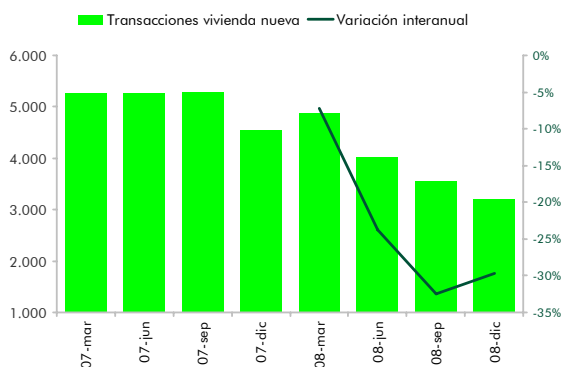
### Parque de viviendas en la provincia de Málaga



Fuente: MVIV

El parque de viviendas de Málaga está compuesto por aproximadamente un millón de unidades, de las cuales el 53% son viviendas principales y el 47% no principales. Este último tipo de viviendas ha ido ganando peso específico en el parque residencial de Málaga en los últimos años, en detrimento de las viviendas principales: en 2001 las viviendas no principales suponían sólo el 40% del total del parque y las principales, el 60%. El mercado de vivienda vacacional, que experimentó una fuerte expansión en la zona en los años de bonanza inmobiliaria, se ha visto fuertemente afectado por la crisis económica y financiera internacional. En especial, el turismo residencial de la Costa del Sol se ha visto perjudicado por la depreciación de la libra frente al euro, que ha reducido significativamente las transacciones por parte de los británicos, antes principales demandantes de vivienda en la zona.

### Compraventa de vivienda nueva en Málaga



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

Otro hecho destacable por el lado de la oferta es la notable acumulación de producto residencial en manos de las Entidades Financieras. A través fundamentalmente del canje de deuda a promotores por activos inmobiliarios y también vía ejecuciones hipotecarias, Bancos y Cajas se han convertido en los principales ofertantes potenciales de vivienda en la costa de España. La progresiva puesta en el mercado de estas viviendas en manos de las Entidades Financieras, con precios ajustados y facilidades de financiación, puede suponer en el actual panorama un revulsivo para el mercado residencial y propiciar una cierta reactivación del mismo.

## DEMANDA

La disminución de la demanda residencial efectiva en el último año ha sido notable, a causa fundamentalmente de la crisis económica y financiera, de la falta de confianza del comprador y de los altos precios. De este modo, la bajada interanual de las transacciones en la provincia de Málaga en el cuarto trimestre de 2008 ascendió al 27,9%, en el caso de la vivienda nueva, y al 46,1% en la vivienda usada, siendo esta última cifra la que muestra mejor el pulso del mercado, pues las transacciones de segunda mano carecen del desfase temporal contrato privado-escrituras de las ventas de vivienda nueva.

Cabe afirmar que la escasa demanda residencial efectiva se centra en viviendas con precios por debajo de 300.000 €. Así, de las 24.830 transacciones de vivienda libre efectuadas en la provincia de Málaga en 2008, el 35,1% corresponden a ventas por valor inferior a 150.000 €, el 49,4% a transacciones por valor entre 150.000 y 300.000 € y tan sólo un 15,5% a ventas por valor superior a 300.000 €.

La demanda residencial en la zona permanece atenta a la espera de "oportunidades", ante la actual tendencia bajista de los precios condicionando el cierre de transacciones a fuertes descuentos sobre el precio de oferta.

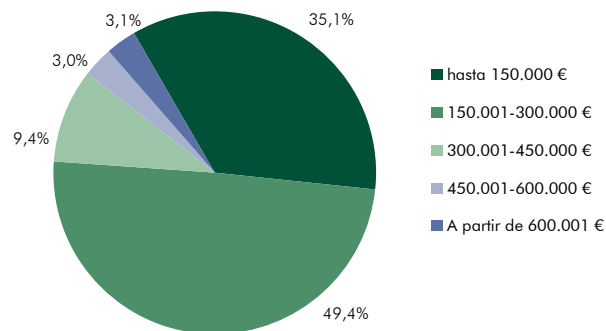
## PRECIOS

El valor medio de la transacción de vivienda nueva libre en la provincia de Málaga se situó en diciembre de 2008 en 209.388 €, lo que supone una variación del -7,9% respecto a diciembre de 2007.

De la misma forma que durante los años del boom inmobiliario las revalorizaciones de precios residenciales en Málaga se situaron por encima de la media nacional, también los descensos de precios que se están produciendo en esta zona desde el tercer trimestre de 2008 están siendo más acusados que la media española.

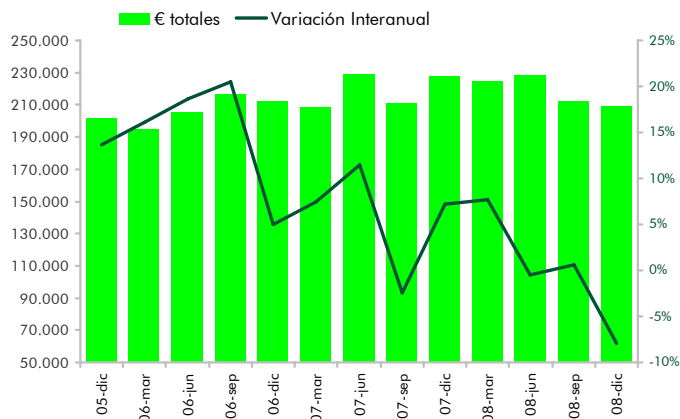
El ajuste de los precios residenciales es una condición básica para la recuperación del mercado residencial español. Precisamente, el acusado descenso de precios que se está produciendo en Málaga, así como la recuperación prevista a medio plazo de los países emisores de turismo residencial, pueden sentar las bases para el inicio de la reactivación del mercado residencial malagueño.

### Viviendas compradas en Málaga en 2008 según valor



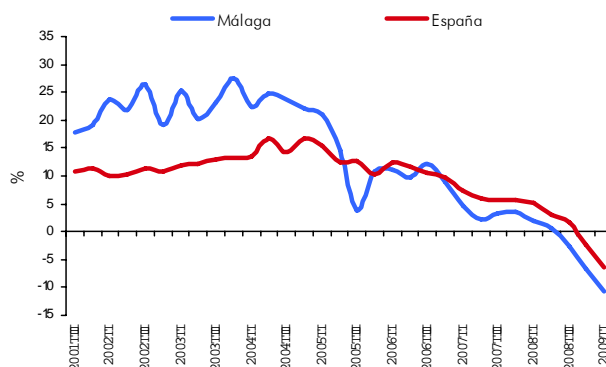
Fuente: MVIV

### Valor medio transacción de vivienda nueva libre en Málaga



Fuente: MVIV

### Tasa de variación de precios de vivienda nueva



Fuente: MVIV

Submercados del parque de oficinas



- 1 Centro Histórico
- 2 Distrito Negocios
- 3 Teatinos y Congresos
- 4 N-340 – Pol. Oeste
- 5 Parque Tecnológico

Fuente: CBRE

OFICINAS

UNA CRISIS MUY INOPORTUNA

Tal y como señalábamos en nuestro anterior boletín, el crecimiento económico de los últimos años ha favorecido la expansión y progresiva consolidación del mercado inmobiliario de oficinas en Málaga. Frente al retardo existente en la construcción y rehabilitación de nuevos edificios, el aumento de la demanda ha provocado, durante los últimos años, un aumento de los precios en aquellas zonas con menor disponibilidad. Además, conscientes de la falta de un parque de oficinas moderno en las zonas más céntricas de Málaga, se ha ido impulsando un mercado renovado y con expectativas de crecimiento en la zona oeste (Teatinos, Polígono Alameda, Guadalhorce, etc.) y en el Parque Tecnológico.

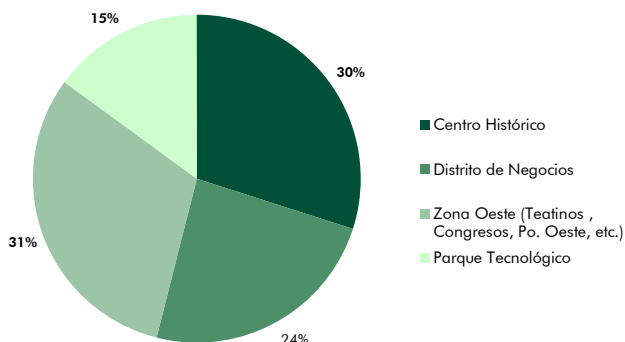
Sin embargo, el mercado es consciente de que la situación está cambiando con el deterioro económico. El crecimiento de las actividades, relacionadas con el procesamiento y la gestión de la información, se está frenando e incluso disminuyendo en aquellos sectores económicos más afectados.

LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS TIRAN DEL MERCADO

Según estimaciones de CBRE, la absorción bruta por parte de las Administraciones Públicas (27.500 m<sup>2</sup>) ha supuesto prácticamente la mitad del total registrado durante el 2008 (55.000 m<sup>2</sup>). Operaciones como la relativa al traslado de la Diputación de Málaga (5.700 m<sup>2</sup>) y Gestrisan (17.000 m<sup>2</sup>), entre otros, han marcado la tendencia del mercado. Sin embargo, analizando en detalle las operaciones cerradas a lo largo del año, la composición de la demanda revela un dato preocupante: las necesidades de espacio por parte de las pequeñas y medianas empresas (aprox. 11.200 m<sup>2</sup> durante el 2008) se han reducido considerablemente.

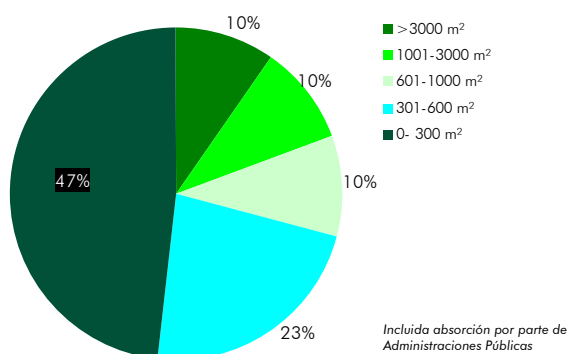
Generalmente, el mercado se ha caracterizado por un gran número de operaciones pequeñas (entre 150 m<sup>2</sup> y 300 m<sup>2</sup>) llevadas a cabo por empresas con 5 o menos empleados. Pero la contracción económica está frenando la creación de las mismas y aumentando las disoluciones. Si el crecimiento medio anual durante los últimos años se situaba en las 5.500 nuevas empresas, en el 2008 esta cifra se ha situado en las 2.085 empresas. Por otro lado, las que están consiguiendo mantenerse a flote deciden congelar las contrataciones e incluso reducir el personal contratado para hacer frente a la caída de su volumen de negocio, lo que conlleva una reducción de espacio.

Distribución del parque de oficinas 2008



Fuente: CBRE

Demanda por superficie 2008



Fuente: CBRE

## AUMENTA EL PODER DE NEGOCIACION DE LA DEMANDA

La tónica del mercado no está siendo la cancelación de superficie contratada por parte de empresas que deciden cerrar, sino la reducción de las necesidades de espacio por parte de aquellas que deciden mantenerse cautas hasta que la situación mejore. Esto, junto al escaso volumen de nueva superficie entregada durante el 2008 (15.000 m<sup>2</sup>), ha permitido mantener la tasa de vacío en niveles relativamente bajos (entorno al 8,5%-9%) aunque en progresivo aumento.

Sin embargo, los precios de alquiler y venta están bajando. Los propietarios no saben cuando tocará suelo la recesión económica y, ante el aumento del riesgo de vacío, deciden ofrecer mejores condiciones. Debido al coste de oportunidad que puede llegar a suponer la desocupación de sus oficinas, tratan de adaptarse a la delicada situación de sus actuales o potenciales inquilinos otorgando mayores facilidades contractuales. Cada vez es más frecuente la renegociación o renovación de contratos a rentas inferiores a las inicialmente estipuladas o la concesión de mayores periodos de carencia entre otros.

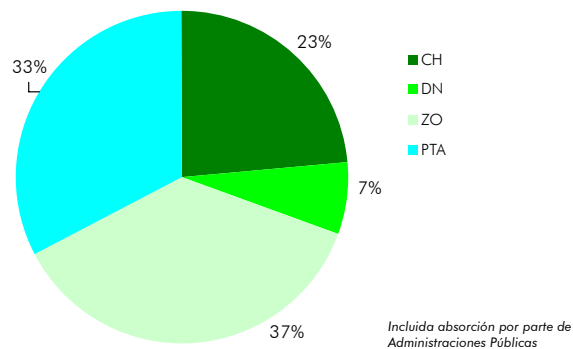
Esta tendencia puede verse intensificada a medida que la demanda siga contrayéndose y se vayan entregando los nuevos proyectos contemplados a corto plazo. En este contexto, muchos proyectos están siendo retrasados, en la medida de lo posible, a la espera de una recuperación en el mercado y otros han sido paralizados ante las dificultades para obtener financiación. Además, a lo largo del 2009 quedarán disponibles algunos edificios públicos debido al fuerte desplazamiento de las mismas hacia nuevas zonas.

## TENDENCIAS A DESTACAR

Los grandes movimientos protagonizados por las Administraciones Públicas durante los últimos dos años, no sólo han impulsado la demanda de oficinas sino también la descentralización espacial de las actividades económicas. Por ejemplo, el traslado a la Ciudad de la Justicia, en la zona oeste, ha supuesto el movimiento de muchas actividades privadas (fundamentalmente jurídicas) desde el centro hacia su entorno inmediato.

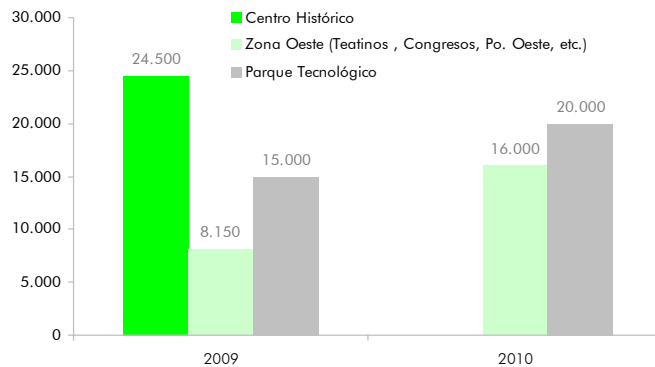
Por otro lado, destaca el dinamismo de la demanda de oficinas en el Parque Tecnológico. Actualmente, cuenta con una tasa de disponibilidad del 5,8 % y el aterrizaje de grandes multinacionales (Oracle, Huawei, BBVA, etc.) ha supuesto un nuevo impulso para la tecnópolis que hasta ahora basaba su éxito en un desarrollo muy local derivado de las "Spin-off" universitarias y que se ha convertido en un espejo para la internacionalización empresarial.

### Demanda por zonas



Fuente: CBRE

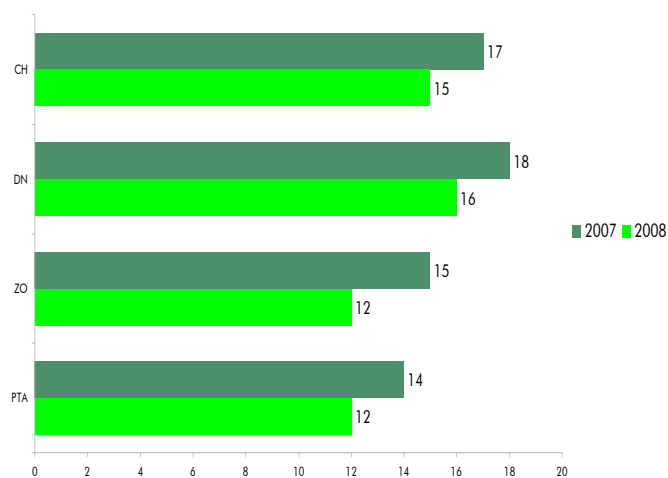
### Oferta futura



Fuente: CBRE

Incluido edificios promovidos por parte de Las Administraciones Públicas

### Rango precios máximos de alquiler €/m<sup>2</sup>/mes



Fuente: CBRE

## CENTROS COMERCIALES

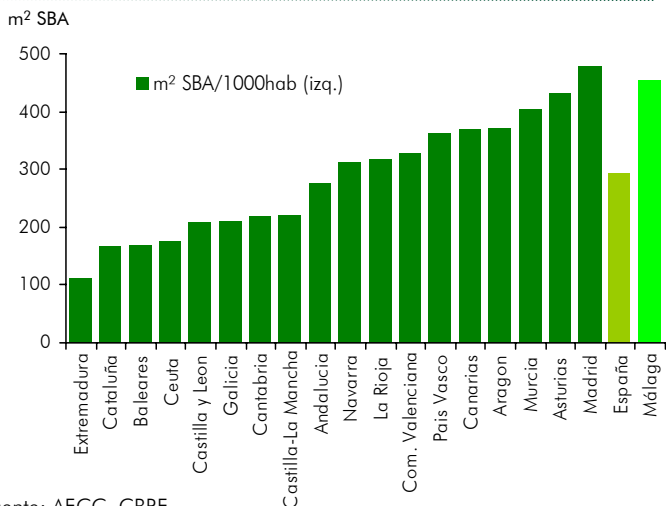
### PESE A LA CRISIS, EL MERCADO SE ACERCA A SU ETAPA DE MADUREZ

Los primeros formatos comerciales de gran tamaño que desembarcaron en Málaga durante los años 80 fueron los hipermercados y los grandes almacenes. Asimismo, y hasta no hace mucho, los centros comerciales se desarrollaban en torno a un hipermercado, considerado como polo de atracción del desarrollo comercial. Sin embargo, el hipermercado ha perdido protagonismo en los últimos años. Tanto el crecimiento económico como el aumento de la calidad de vida y del poder adquisitivo de los malacitanos ha impulsado nuevas tendencias de consumo. Progresivamente se está incrementando el nivel de uso que los consumidores están haciendo de los centros comerciales, desbancando a otras opciones como el Centro Histórico de Málaga. Junto a esto, otro de los indicadores clave del proceso de maduración del mercado está siendo el aterrizaje progresivo en Málaga de multinacionales tales como Fnac, Media Mark, Ikea, etc.

Durante los últimos años se han multiplicado los centros comerciales que ofrecen una amplia variedad de tiendas, ocio y restauración. Estos establecimientos se han convertido en alternativas muy valoradas por los consumidores para pasar su tiempo libre y realizar sus compras. A pesar de que prácticamente todos los centros comerciales de Málaga han tenido muy buena acogida, el aumento de los mismos ha provocado que los consumidores dispongan de varias alternativas para comprar. Antes, los promotores se decantaban por emplazamientos en ciudades de gran tamaño (más de 100.000 habitantes) o próximos a éstas, pero esta tendencia ha cambiado y en los últimos años se han desarrollado proyectos en ciudades de menor tamaño y, especialmente, en municipios turísticos (Rincón de la Victoria, Torremolinos, Antequera, etc.).

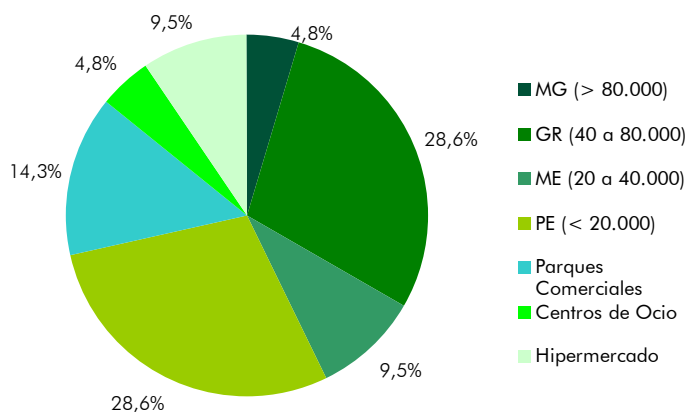
En este contexto, los nuevos proyectos requieren, cada vez más, un minucioso análisis de las características y necesidades de los consumidores. Esto, lejos de suponer una limitación para la oferta, está representando un amplio abanico de oportunidades en el diseño y concepción de nuevos espacios comerciales. Dada la diversidad de gustos implícitos en las preferencias de compra u ocio de los consumidores, poco a poco se van definiendo nuevos formatos ajustados a los mismos. Desde parques comerciales diseñados entorno a alguna temática (como la recreación de un poblado en el Centro de Ocio Plaza Mayor) hasta macro superficies dedicadas al mundo del hogar (Parque C. Bahía Azul), la jardinería (Verdecora), etc.

#### Densidad por Comunidad Autónoma 2008 (m<sup>2</sup>)



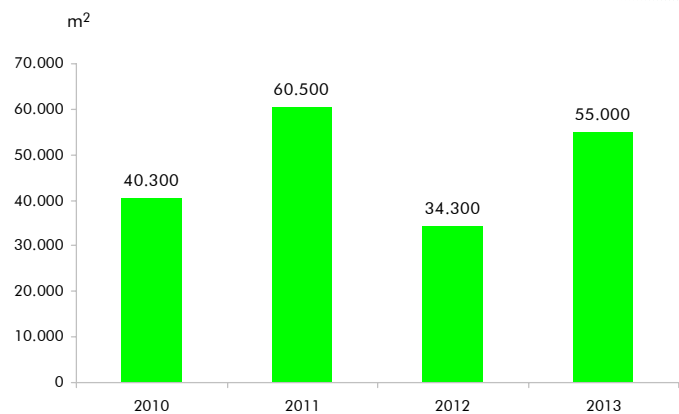
Fuente: AECC, CBRE

#### Parque Total de Málaga por Tipología 2008 (proporciones)



Fuente: AECC, CBRE

#### Oferta futura Málaga (m<sup>2</sup>)



Fuente: CBRE

## EFFECTOS DE LA CRISIS Y PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO

Durante el año 2008, la oferta de nueva superficie comercial se situó entorno a los 40.000 m<sup>2</sup>, correspondientes a la ampliación realizada del centro de ocio Plaza Mayor (26.000 m<sup>2</sup>) y a la inauguración del parque comercial Bahía Azul (14.000 m<sup>2</sup>). Sin embargo, para este año no se prevén nuevos establecimientos. Tanto la caída del consumo como las dificultades para acceder a la financiación han frenado en seco los nuevos proyectos. Los visados de obra para uso comercial descendieron en el 2008 un 32% con respecto al año anterior. Los promotores son conscientes de que la demanda tardará en recuperarse y, aunque los centros comerciales mejor posicionados se están viendo menos afectados, el riesgo de vacío y el número de locales desocupados se incrementa en el resto de ellos.

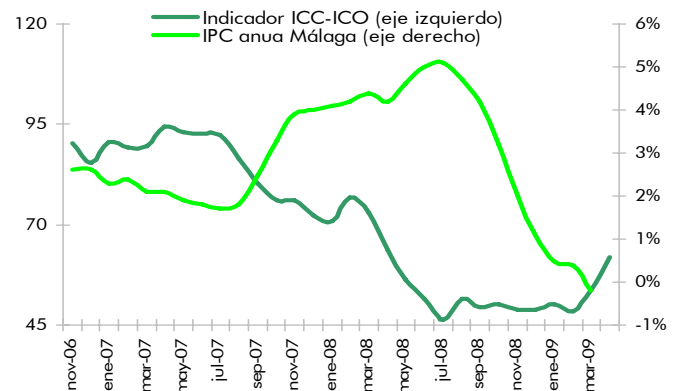
El cambio de comportamiento de los consumidores está deteriorando la cuenta de resultados y la tasa de esfuerzo de muchos de ellos. Aunque empezaron siendo los operadores relacionados con el equipamiento del hogar los más afectados, la caída de las ventas ha terminado por contagiarse, en mayor o menor medida, al resto de sectores. Las dificultades económicas (fundamentalmente desempleo y dificultades de financiación) junto con el aumento de la incertidumbre sobre la intensidad y duración de la recesión, están provocando comportamientos de gasto más responsable por parte de los hogares y empresas. En este contexto, la mayoría de los operadores, descontando que la situación no va a mejorar a corto plazo, están revisando sus planes de crecimiento adoptando todas aquellas medidas encaminadas a reducir costes y ampliar márgenes. Cancelar espacios ya contratados o renegociar mejores condiciones contractuales (rentas más bajas, carencias, etc.) están siendo las medidas más habituales.

Sin embargo, la delicada situación económica también ofrece oportunidades. Prácticamente en todos los sectores, desde la hostelería hasta la moda, existen operadores bien posicionados cuya estrategia comercial (líneas de bajo coste, bienes sustitutos, marcas del propio distribuidor, etc.) está siendo bien aceptada por un comportamiento de consumo más contenido y selectivo.

En esta línea, también se están viendo favorecidos formatos comerciales como los Factory Outlet o centros de descuento, cuya filosofía consiste en la venta de productos a precios muy competitivos.

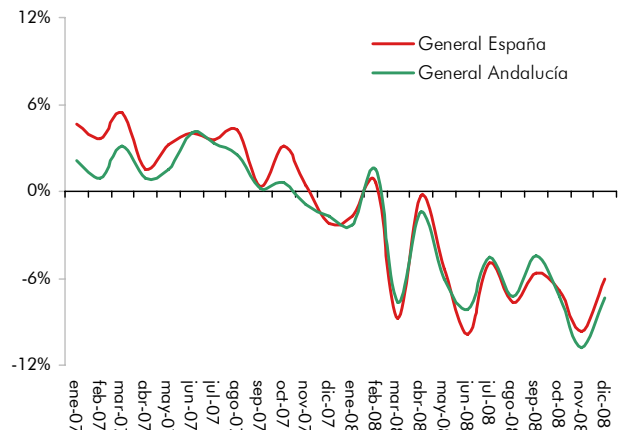
Por otro lado, siguen existiendo oportunidades de promoción en aquellas zonas de menor tamaño poblacional cuya demanda potencial se encuentra actualmente total o parcialmente desatendida.

## Índice de Confianza del Consumidor e IPC Provincial



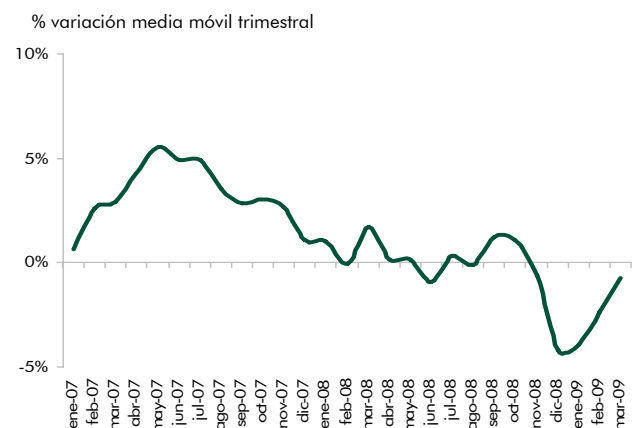
Fuente: INE, ICC-ICO

## Evolución de las ventas minoristas



Fuente: IAE

## Afluencia a Centros Comerciales España 2008



Fuente: Footfall

HIGHT STREET

MAYOR FLEXIBILIDAD DE LOS PROPIETARIOS

Las reglas del juego han cambiado y el dinamismo del tejido comercial minorista depende, en gran medida, de la flexibilidad de los propietarios. Frente a la caída generalizada de las ventas y la creciente competencia por parte de los centros comerciales, la cuenta de resultados de la mayor parte de los operadores comerciales se deteriora progresivamente, sobre todo en calles secundarias e incluso en algunas de las calles más comerciales de Marbella (destacando Ricardo Soriano) Sin embargo esta situación está generando un efecto positivo: los comerciantes están aprendiendo a ser más eficaces. Ante la caída de los ingresos, la mejor forma de mantener a flote el negocio es reducir costes mediante una gestión de los mismos más afinada. Se trata de eliminar los recursos que no son necesarios y optimizar el uso de los que sí lo son.

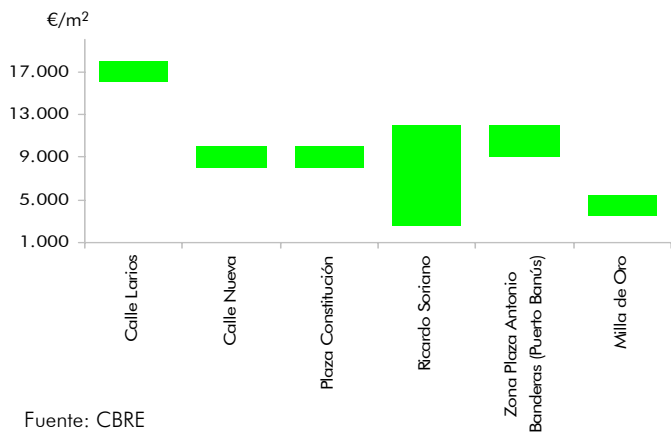
Para que este tipo de estrategias tengan el éxito esperado, además de adoptar medidas como la cancelación de los planes de expansión en zonas menos rentables o la reducción del personal contratado, para algunos resulta fundamental reducir los costes relativos al arrendamiento del local. En este sentido, están aumentando las renegociaciones contractuales orientadas a la obtención de descuentos en rentas entre otras facilidades (mayores carencias, bonificaciones, etc.). Ante esta situación, y el ligero aumento del riesgo de vacío en las principales calles comerciales, muchos propietarios deciden revisar sus planes estratégicos para adaptarse, en la medida de lo posible, a la situación de sus inquilinos.

LA ZONA PRIME MANTIENE SU ATRACTIVO

Sin embargo, algunos propietarios son reacios a disminuir precios puesto que siguen existiendo operadores menos afectados por la crisis que están dispuestos a pagarlos con tal de hacerse un hueco en las calles más cotizadas de Málaga. En este sentido, están siendo especialmente activos determinados operadores relacionados con el sector textil y el de la restauración. Estas empresas han sabido adaptarse bien al entorno económico y sus estrategias comerciales están siendo bien acogidas por el actual patrón de consumo.

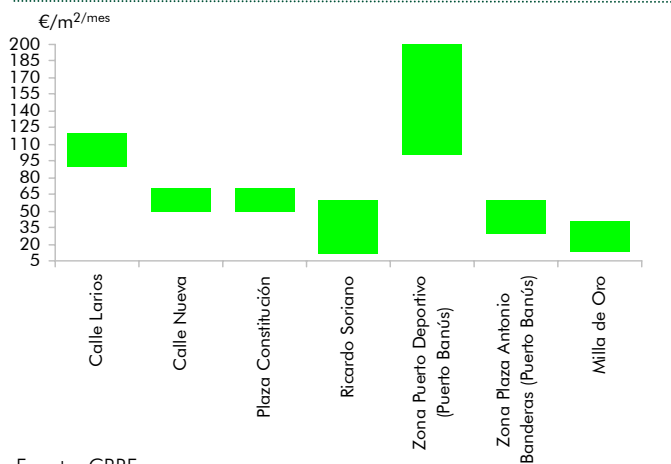
En definitiva, las mejores calles comerciales de Málaga (Calle Larios, Calle Nueva, Plz. de la Constitución) y Marbella (Zona Puerto Deportivo de Puerto Banús), siguen ofreciendo cierta protección comercial frente a la crisis gracias, entre otros factores, a su mayor afluencia de personas. Muchas valoran no perder su posición en ellas ya que después de la lluvia siempre escampa y la fuerza de la demografía es imparable.

Rango precios de venta locales vacíos en Málaga-Marbella



Fuente: CBRE

Rango precios de alquiler locales Málaga-Marbella



Fuente: CBRE

MALAGA – REFERENCIA DE MERCADO



Calle Larios	Prime
Demanda	↔
Oferta	↑
Rentas	↓

Fuente: CBRE

## HOTELES

### MÁLAGA COMO REFERENTE TURÍSTICO EUROPEO

El fuerte crecimiento económico de los últimos años, el desarrollo de importantes infraestructuras, sus ventajas geográficas y climatológicas y el rico patrimonio histórico-artístico han permitido asentar las bases necesarias para convertir a Málaga en un referente turístico y de ocio a nivel europeo. El incremento sostenido en los últimos años del número de visitantes y de las pernoctaciones han permitido situar y consolidar a Málaga a la cabeza de los principales destinos turísticos.

A pesar del actual entorno de recesión económica, Málaga sigue siendo uno de los principales destinos vacacionales. Además, es una de la ciudades más importantes en el turismo de negocios y congresos, siendo capaz de congregarse tres de los eventos más importantes, como son: SITE 2008 (Society of Incentive and Travel Executives) e ICCA 2009 (ICCA Research, Sales & Marketing Programme) y MPI 2010 (Meetings Professionals internacional).

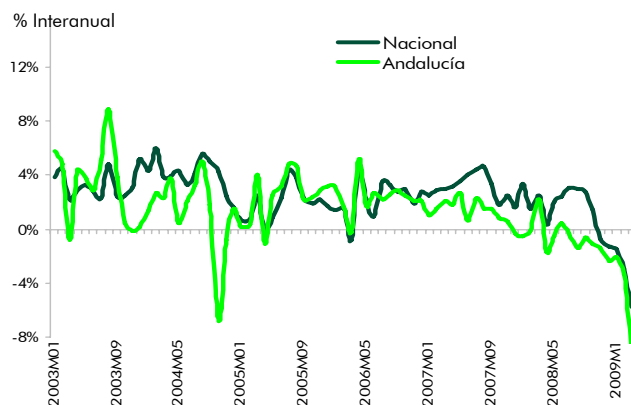
Por otro lado, Málaga se ha convertido en el primer destino de golf para ingleses y alemanes y en la mayor concentración de campos que existe en Europa. En su conjunto, estos campos son de alta calidad y varios de ellos sirven de base para la celebración de encuentros como la Open España o la World Championship. Además, la ciudad es la sede oficial de la Asociación de Profesionales de Golf (PGA) de Europa.

### LA DEMANDA DE PLAZAS IMPULSA AL MERCADO

Durante el 2008, el número de viajeros siguió experimentando una evolución positiva (+1,06% con respecto a 2007) y Málaga volvió a ser la tercera ciudad más visitada a nivel peninsular (sólo por detrás de Madrid y Barcelona). Además, después de cuatro años de crecimiento negativo en la estancia media, durante el 2008 ésta creció un 1,4% con respecto al 2007, lo que podría ser indicativo de un cambio de tendencia en la misma. En general, pese a la competencia de nuevos destinos más asequibles, Málaga sigue teniendo ventajas competitivas basadas en la calidad y consolidación de sus servicios e infraestructuras. Además, en un contexto de crisis económica, aumenta el atractivo para el turismo nacional frente a la alternativa de viajar al extranjero.

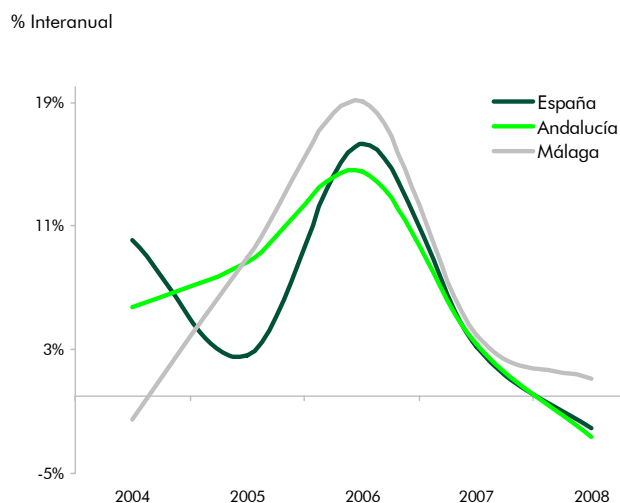
En este contexto, de todos los alojados, el 63,2% lo hizo en un establecimiento hotelero. La demanda

### Índice de ingresos hotelero



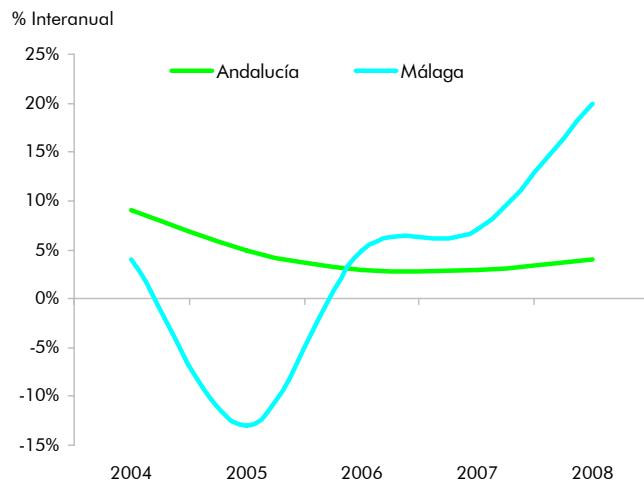
Fuente: INE

### Evolución del número de viajeros



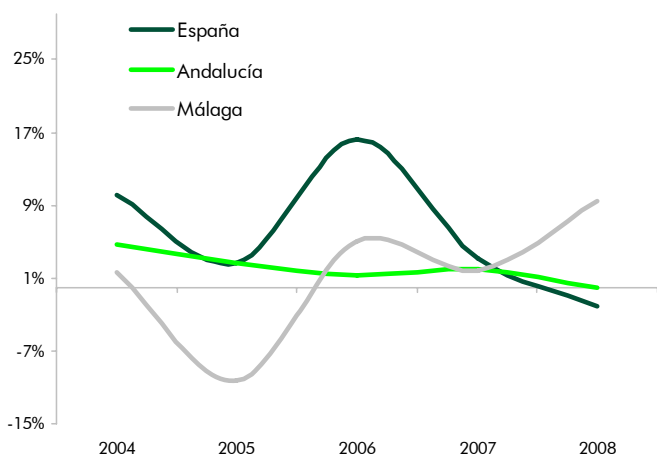
Fuente: INE

### Evolución del número de plazas



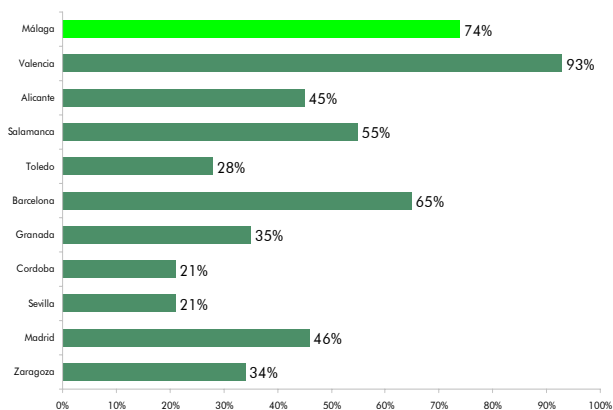
Fuente: INE

**Evolución del número de establecimientos**



Fuente: INE

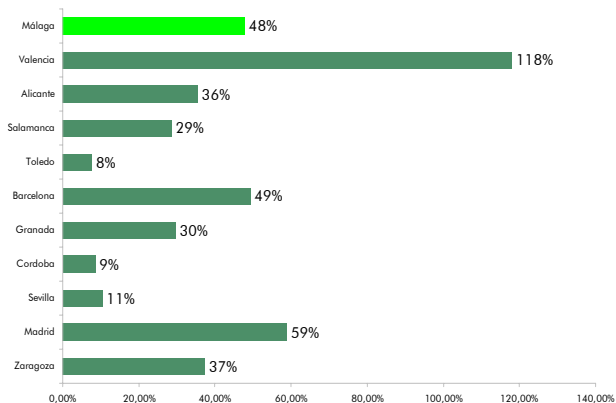
**Evolución del número de plazas en las principales ciudades españolas 2000-2008**



Fuente: INE, CBRE

**Evolución del número de viajeros en las principales ciudades españolas 2000-2008**

% Interanual



Fuente: INE

de plazas estuvo compuesta en un 26,8% por turistas nacionales y el Reino Unido volvió a ser el primer mercado emisor de turistas extranjeros con un 13,6% del total. La edad media del turista se situó entorno a los 40 años y prácticamente la mitad de ellos viajó en pareja, destacando el fuerte crecimiento de Internet como herramienta más utilizada a la hora de organizar y planificar los viajes.

En cuanto al gasto medio de los turistas, éste sigue experimentando una evolución positiva aunque debilitada por el actual entorno económico. A su vez, continua destacando el gasto en el turista de golf (entre cuatro y cinco veces superior a la media).

**AUMENTA EL RIESGO DE SOBREFERTA**

Si consideramos el periodo 2000-2008, el crecimiento del número de plazas de alojamiento (+73,5%) no se ha visto correspondido por el ritmo de aumento en el número de viajeros (47,8%). La creciente terciarización de la economía junto con las facilidades de financiación y las bajas rentabilidades de otros activos (renta variable y fija), han impulsado la canalización de recursos hacia la construcción de nuevas plazas hoteleras (sobre todo de 4 y 5 estrellas). Además, durante los últimos tres años, muchas promotoras inmobiliarias han visto en este sector un posible refugio frente la pérdida de dinamismo del sector residencial, lo que ha contribuido aún más al aumento de plazas.

En este contexto, el creciente riesgo de sobreoferta en el mercado puede poner en peligro los ingresos hoteleros, al verse afectados los niveles de ocupación y precios. Por lo tanto, para evitar que la situación empeore en los próximos años, es fundamental que se sigan identificando e impulsando nuevas medidas que permitan contener y reducir la creciente asimetría existente entre oferta y demanda. Se trata, por ejemplo, de seguir fomentando y diversificando los distintos atractivos y ventajas que posee la ciudad frente a otros destinos.

Al mismo tiempo, la oferta hotelera deberá seguir reforzando sus estrategias de promoción y comercialización, haciendo un mayor énfasis en el estudio de las necesidades de los clientes, el cuidado medio ambiental y la inversión en nuevas tecnologías. Además, la gestión de los establecimientos es cada vez más importante y destacan los llamados contratos de *Management* en los que el propietario cede la gestión y dirección del negocio a un operador hotelero, obteniendo una rentabilidad directamente condicionada al beneficio operativo.

## MERCADO INDUSTRIAL

La carencia estructural de suelo industrial en los últimos años y la antigüedad del parque han generado desequilibrios en el mercado de Málaga, impulsando precios y rentas hasta niveles relativamente altos. El cambio en la clasificación de usos y la delimitación de una reserva de importante de suelo que incluye el nuevo PGOU de Málaga (en aprobación provisional desde agosto de 2008) podría generar un nuevo impulso para el sector en toda el área metropolitana. La actual situación económica y financiera no permite generar expectativas de crecimiento intenso en el corto y medio plazo, sin embargo, podría potenciar un proceso de renovación y modernización del stock existente.

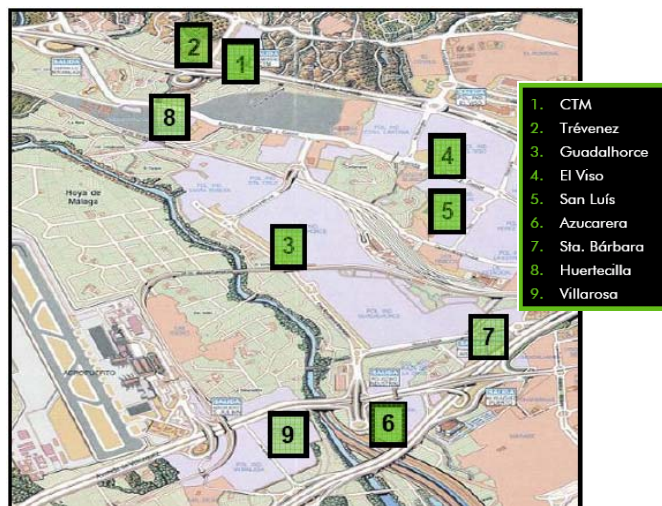
### OFERTA

La actual oferta de espacios industriales en Málaga es reducida y resulta, en muchos casos, inadecuada a las necesidades de la demanda. En los últimos años, el desarrollo de nuevos espacios industriales ha sido limitado y muy orientado al segmento comercial y terciario y por tanto en niveles de precio superiores a los de otros mercados industriales. Por otro lado, la antigüedad de los polígonos en el municipio es superior a los 25 años. Esto supone que la oferta sobre espacios de segunda mano en localizaciones consolidadas (normalmente inmuebles de más de 10 años) no se adapte a las especificaciones de muchas actividades productivas. Las perspectivas apuntan hacia un mercado en el corto plazo donde la oferta nueva seguirá siendo limitada, sobre todo a corto plazo, debido a las dificultades de financiación.

### DEMANDA Y PRECIOS

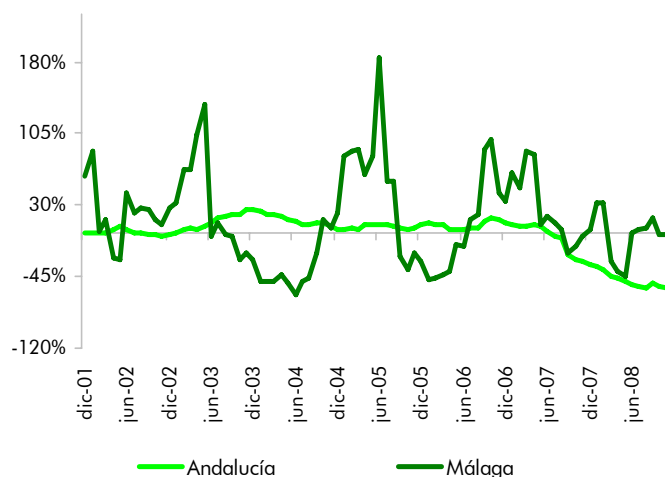
Gran parte de la demanda de pequeñas superficies (menos de 600 m<sup>2</sup>) está compuesta por empresas orientadas hacia actividades comerciales o de transformación. Este segmento de la demanda se ha reducido considerablemente a lo largo de los últimos meses como consecuencia de la caída del consumo. Existen indicios para afirmar que existe una demanda latente para espacios logísticos de mediano y gran tamaño. La escasez de producto y una normativa que encarece el suelo ha hecho que muchos operadores logísticos no hayan podido expandir su actividad en Málaga en los últimos años. Esta demanda podría ir aflorando a medida que se produzca un ajuste en los precios. La falta de transacciones hace difícil las estimaciones de rentas y precios. A partir de los datos conocidos, los máximos continúan registrándose en los polígonos con mayor orientación comercial y terciaria. Debido al desequilibrio existente entre las expectativas de propietarios y la demanda, se esperan mayores ajustes en precios a lo largo de este año.

### Distribución del parque industrial en Málaga



Fuente: CB Richard Ellis

### Oferta industrial



Fuente: Ministerio de Fomento

### Precios y rentas inmuebles industriales

Polígono	Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)		Venta (€/m <sup>2</sup> )	
	Min	Max	Min	Max
P.I. Trévez	3,50	5,50	1.000	1.400
P.I. Guadalhorce	3,75	6,50	800	1.200
P.I. El Viso	2,50	5,00	750	1.000
P.I. San Luís	3,00	5,75	750	1.000
P.I. Santa Bárbara	5,00	7,00	1.000	1.500
P.I. Huertecilla	2,50	3,75		
P.I. Villarosa	3,00	4,50	800	1.000
P.I. La Azucarera	3,00	5,50	700	1.100
P.I. Alameda	4,50	5,50	700	1.100

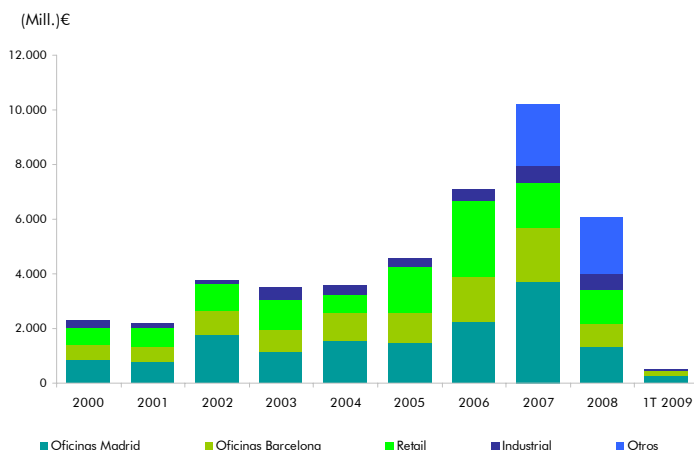
Fuente: CB Richard Ellis

## INVERSIÓN

El mercado de inversión inmobiliaria ha experimentado un retroceso dramático a lo largo de los últimos 18 meses. La falta de liquidez y las perspectivas generadas sobre el sector han reducido de manera drástica el volumen de actividad. A nivel europeo el volumen de inversión en activos inmobiliarios en 2008 disminuyó un 53% con respecto a 2007. En España este retroceso ha sido algo inferior, (41%) condicionado por el cierre de algunas transacciones de gran volumen como la venta del portfolio del Banco de Santander o la cartera del Grupo Prisa. Durante el 1T 2009, el retroceso anual de la actividad en España (-49%) sigue reflejando la tendencia negativa del mercado.

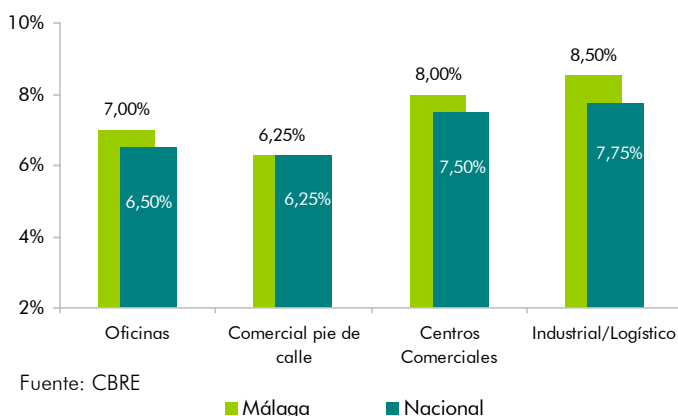
El enfriamiento de la demanda de inversión y el aumento de la oferta de activos en rentabilidad han generado incrementos significativos sobre los retornos exigidos. La rentabilidad prime estimada para activos de oficinas en Madrid y Barcelona ha aumentado de un 4,75% en Marzo 2008 a un 6,5% en el 1T09 lo que supone un repunte de más de 175 puntos básicos (pbs). El mercado están descontando las perspectivas sobre la evolución futura de las rentas, así como el riesgo que genera la inversión inmobiliaria frente a otros activos alternativos.

### Distribución del volumen de inversión por sector



Fuente: CBRE

### Rentabilidades prime para Málaga y España Q109



Fuente: CBRE

### Principales transacciones de inversión 2008

Tipología de Activo	Localización	Volúmen (Mill. €)	Comprador	Vendedor
Ciudad Financiera	Boadilla (Madrid)	1.900	Propinvest	Banco Santander
Cartera 2 Centros Comerciales	Torrevieja y Barcelona	434	Unibail - Rodamco	Metrovacesa
JV 12 Centros Comerciales	País Vasco	361	Topland	Eroski
Cartera Industrial 4 Inmuebles	Madrid y Barcelona	130	Axa Reim	Rodamco
Oficinas Sede Marsans	Madrid	89	Union Investment	Marsans
Torre Diagonal Mar	Barcelona	84	Union Investment	FII BBVA

Fuente: CBRE

## MÁLAGA

La actividad se está centrando en los activos de menor tamaño y mayor recorrido; locales comerciales y pequeños espacios de oficinas o industriales. Durante los últimos meses la inversión institucional se está dirigiendo hacia mercados más grandes por lo que, en Málaga, los inversores son principalmente de carácter privado y pequeñas empresas patrimonialistas. Las rentabilidades para el producto "prime", dentro de cada subsector, se sitúan entre el 6,25% y 8,5% y en niveles mucho más altos para los activos secundarios o localizados en las zonas menos afluentes. La prima de riesgo de Málaga o el diferencial de rentabilidad de este mercado con el resto de España para los distintos activos varía entre los 0 pbs de los locales comerciales a pie de calle y los 75 pbs del segmento industrial y logístico. Las rentabilidades van a continuar marcando una tendencia alcista en todos los segmentos a lo largo de 2009.

En este entorno, los actores que previsiblemente estarán más activos son los inversores con fuerte músculo patrimonialista y menos dependientes del crédito. Junto a la localización y la tipología de activo la solvencia del inquilino y las condiciones de contratación están siendo factores claves para los inversores. Las operaciones en las que el propietario se transforma en arrendatario (Sale & Leaseback) comprometiéndose a la ocupación del inmueble durante un periodo largo, continuarán generando demanda.

## IMPRESIONES DESDE CBRE ANDALUCÍA:

“El mercado inmobiliario de inversión ofrece interesantes oportunidades: activos de alta calidad con rentabilidades sin precedentes. Desde CB Richard Ellis Andalucía tenemos el firme convencimiento de asistir a un inmejorable momento para aquellos inversores con la visión de anticiparse al ciclo y con capacidad para cerrar operaciones en rentabilidad. Las actuales tensiones en el mercado de inversión ofrecen la posibilidad de acceder a los mejores inquilinos y a excelentes ubicaciones, tanto nacionales como internacionales.” **Pablo López de Novales, Consultor Senior, Málaga.**

“A pesar de los difíciles momentos por los que actualmente atraviesa el mercado residencial, los ajustes de precios que se están llevando a cabo y el cambio de escenario, donde las entidades financieras están cobrando cada vez más importancia, van a dar paso a un nuevo ciclo donde las oportunidades cubrirán las expectativas de los compradores provocando la reactivación del mercado que todos estamos esperando y en el que CBRE seguirá aportando su trabajo y experiencia.” **María Jesús Romero, Jefe de Proyecto Andalucía.**

“La falta de operaciones está generando algunas discusiones que ponen en duda la existencia de posibles compradores para algunos inmuebles a cualquier precio y, por tanto, el propio valor de mercado de dichos activos inmobiliarios. Su argumento se apoya en la idea de que puede que no exista demanda y por tanto el valor de mercado de los activos sea nulo o inapreciable. Esta posible confusión se puede ver acentuada por la circunstancia de que existen algunos vendedores con capacidad económica suficiente como para estar desincentivados a la venta en el momento actual del mercado. Sin embargo, es necesario aclarar, que un activo inmobiliario tendrá un valor de mercado en todo momento, y que dependerá, del ajuste de precios que se realice. La demanda existe, pero no a cualquier precio, y esos vendedores con capacidad económica que pueden permitirse no materializar una pérdida han existido en otras crisis económicas. La clave está en el resto de ofertantes (generalidad del mercado) que necesitan y quieren vender, teniendo que aceptar el ajuste de precios.” **Antonio Moya, Director de Valoraciones de Andalucía y Extremadura. MRICS.**

## PARA MÁS INFORMACIÓN:

### Íñigo Molina

Director Regional CBRE Málaga  
Don Cristian 2-4, 1º planta  
29007 Málaga

t: 952 07 07 10

e: inigo.molina@cbre.com

### José Luis Ramos

Consultor Research España  
Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1  
Edificio Torre Picasso, planta 27  
28020 Madrid

t: 91 598 19 00

e: joseluis.ramos@cbre.com

### Eward Farrelly

Director Nacional Research España  
Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1  
Edificio Torre Picasso, planta 27  
28020 Madrid

t: 91 598 19 00

e: edward.farrelly@cbre.com

---

## DISCLAIMER 2009 CB RICHARD ELLIS

La información contenida en el presente informe ha sido obtenida de fuentes consideradas fiables. Sin dudar de su exactitud, no la hemos verificado y no ofrecemos garantías al respecto. Es responsabilidad suya confirmar su veracidad. Todas las opiniones y estimaciones aquí vertidas tienen un fin meramente ilustrativo y en modo alguno vinculante, no pretendiendo representar el presente o futuro del funcionamiento del mercado.

Este informe se ha diseñado exclusivamente para uso de los clientes de CB Richard Ellis, por lo que no puede ser reproducido sin previa autorización expresa de CB Richard Ellis.