

**Jose Luis Marin**  
**Director Regional Levante y**  
**Baleares**



*“En la actual coyuntura, aceptada por todos la situación de crisis, es hora de que oferta y demanda se reajusten en posiciones más realistas que permitan casar operaciones. Oportunidades no van a faltar, pero el mayor escollo se centra ahora en la falta de financiación. Los planes de negocio razonables volverán a ser entendidos por las entidades financieras quienes valoran muy positivamente la existencia de patrimonio en renta dentro de las carteras inmobiliarias. CB Richard Ellis apuesta por poder aportar su experiencia al mercado Balear”.*

## Indice de Contenidos

Oficinas.....	pág. 2
C. Comerciales.....	pág. 3
Hight Street.....	pág. 4
Residencial.....	pág. 5
Hoteles.....	pág. 7
Industrial.....	pág. 8
Inversión.....	pág. 9

## INTRODUCCIÓN

La economía de Palma está viviendo un nuevo ciclo marcado por la desaceleración generalizada del sector inmobiliario y la crisis económica. La demanda de espacio, tanto de hogares como de empresas y comercios, se ha visto influenciada por las restricciones de financiación, caída del consumo y la incertidumbre futura. Como consecuencia, el mercado inmobiliario encara un periodo de descenso generalizado de precios y rentas.

Junto a la caída de la construcción de viviendas, la contratación de superficie tanto en los nuevos como en los ya consolidados proyectos terciarios, se ha ido debilitando progresivamente. Debido al retardo existente en el tiempo de respuesta de la oferta a la contracción de la demanda, el desequilibrio generalizado sigue aumentando, presionando aún más los precios a la baja.

En este escenario, el mercado se encuentra a la expectativa de ver si los distintos negocios inmobiliarios son capaces de generar rentabilidades atractivas, sobre todo en sectores en los que empiezan a darse altos niveles de descuento. Sin embargo, destaca el hecho de que en algunos sectores inmobiliarios el ajuste está siendo menos acusado que en el resto de

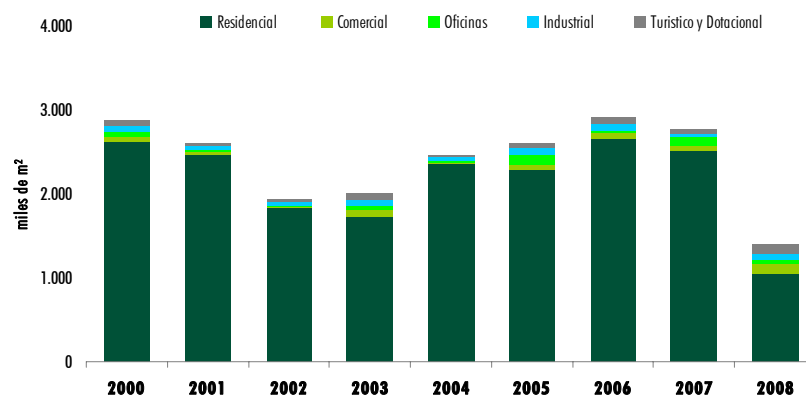
España.

Pese a la caída de la demanda, los precios en el mercado de oficinas de Palma se mantienen estables, registrándose ligeros descensos sólo en algunas zonas más descentralizadas y en operaciones de subarriendo o renegociaciones. Por otro lado, los bajos niveles de construcción de centros comerciales y viviendas, ha permitido asegurar un cierto equilibrio y sostener la caída de los precios.

Sin embargo, en una situación como la actual, el riesgo de sobreoferta parece afectar, sobre todo, al mercado hotelero. El cambio de tendencia a la baja del número de turistas está provocando un descenso de los precios hoteleros y, por lo tanto, un posible deterioro de la cuenta de resultados.

Habrà que esperar a ver mayores indicios de recuperación económica para poder hablar de un suelo en el mercado inmobiliario. En este sentido, todo parece indicar que los efectos de las distintas medidas adoptadas a lo largo del 2008 se dejarán notar progresivamente en el 2009 y 2010, consolidando una mayor estabilidad en los mercados financieros y anticipando una progresiva recuperación de la inversión y del consumo.

## Visados por uso Baleares



Fuente: Ministerio de Fomento

## SITUACIÓN ECONÓMICA

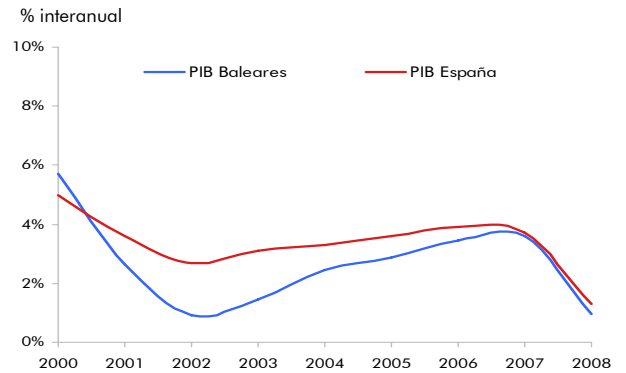
La economía de las Islas Baleares ha conseguido evitar, al cierre del 2008, la recesión técnica (2 trimestres consecutivos de decrecimiento) gracias a su estructura económica. Tal y como señalábamos en nuestro anterior boletín, el menor peso de la construcción en su tejido empresarial ha permitido retrasar y suavizar, en parte, el deterioro económico. A pesar de que la composición de su tejido empresarial le ha impedido crecer por encima de la media nacional a lo largo de los últimos años, ésta le ha proporcionado cierta protección frente a la crisis económica. Mientras en otras comunidades el boom del sector de la construcción ha fomentado en mayor medida una economía basada en la especulación, la economía balear ha evitado en parte el debilitamiento productivo generado por la caída del sector residencial. En este sentido, parte de la ocupación que se ha ido destruyendo en la construcción se ha reubicado progresivamente en el sector servicios.

Sin embargo, a medida que la caída de la demanda se ha ido extendiendo al resto de sectores, se han puesto de manifiesto problemas estructurales parecidos a los sufridos a nivel nacional. La economía Balear también se encuentra sobredimensionada pero con respecto a sectores relacionados con la demanda turística, principalmente hostelería y restaurantes. Ante esta dependencia y la menor diversificación productiva, la caída generalizada del consumo ha provocado un descenso significativo de la demanda turística.

En este contexto, la destrucción de empleo se ha extendido en todos los sectores económicos, siendo especialmente importante la pérdida progresiva de dinamismo del sector servicios. Junto a esto, las dificultades de financiación y la incertidumbre, están ampliando los riesgos sobre una mayor intensidad y duración de la recesión económica. Además, el endeudamiento per cápita en Baleares se sitúa por encima de la media española, elevando así las dificultades para una recuperación del consumo.

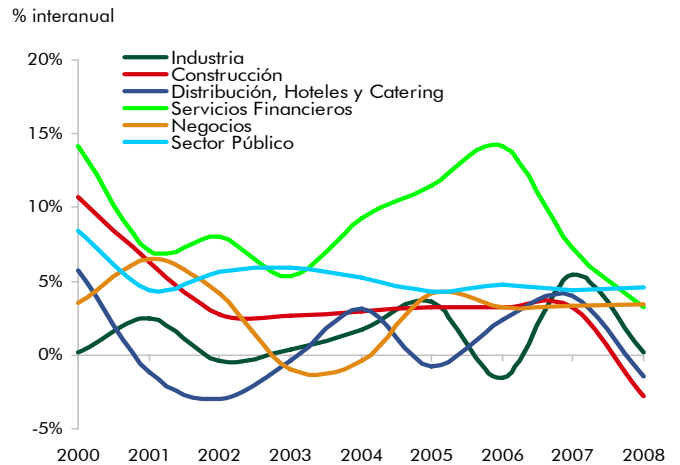
No obstante, a corto y medio plazo las perspectivas empiezan a mejorar. En este sentido, los efectos de las distintas medidas adoptadas a lo largo del 2008 se dejarán notar progresivamente en el 2009-2010. La caída generalizada del IPC, la relajación de los tipos de interés y la política de estímulos económicos por parte de las autoridades públicas, son aspectos positivos a tener en cuenta. Además, según los principales organismos internacionales, países como Alemania y Reino Unido saldrán antes de la crisis, lo que favorece una más rápida recuperación económica de Baleares con respecto a España, gracias a la influencia de dichos países en su economía.

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



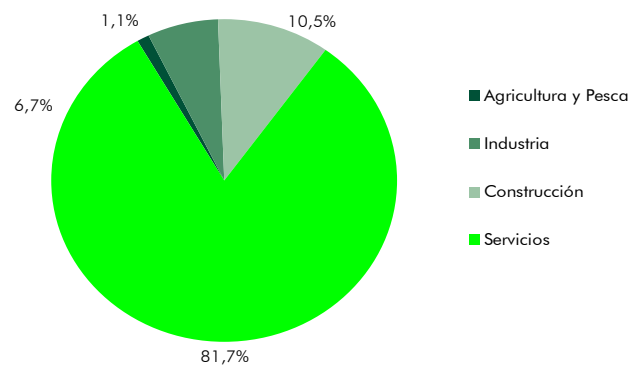
Fuente: Experian, National Statistical Offices, Eurostat

### Variación del VAB por Sectores Baleares



Fuente: Experian, National Statistical Offices, Eurostat

### Estructura del PIB, Islas Baleares 2008



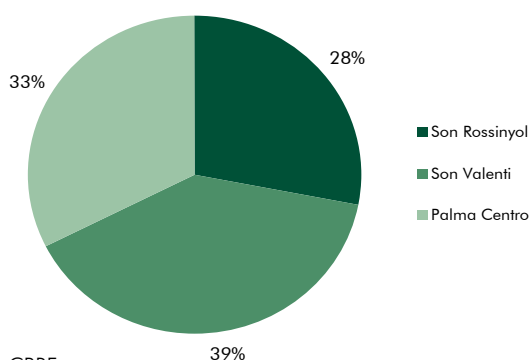
Fuente: Experian, National Statistical Offices, Eurostat

## Precios por zonas 2008 y primer trimestre 2009

Zona	Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)		Venta (€/m <sup>2</sup> )	
	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.
Pso. Marítimo	11	15	SD	SD
Avenidas	10	12	SD	SD
Centro Secundario	8	10	SD	SD
Sor Valentí	9	10,5	1.550	2.250
Sor Castello	9	10,5	1.550	2.250
Sor Rossinyo	9	10,5	1.550	2.250
Aeropuerto	9	10,5	1.550	2.250

Fuente: CBRE

## Oferta entregada y demanda de oficinas por zonas



Fuente: CBRE

## Futuros Proyectos

Principales proyectos de oficinas			
Nombre	Localización	Superficie m <sup>2</sup>	Fecha Entrega
Ed. RS	Son Rossinyol	1.500	2010
Ed. Friusa	Son Castello	4.000	2008
Ed. Central	Son Morro	8.000	2009
Ed. Conike	Son Valentí	6.000	2008
CBR	Son Valentí	2.500	2010
Ed. Son Rosí Arroba	Son Valentí	16.000	2010

Fuente: CBRE

## OFICINAS

## DEMANDA

A pesar de que se mantiene la dinámica de descentralización, propia de un mercado en proceso de maduración, la situación de desequilibrio ha aumentado durante el 2008. La crisis económica y el aumento de la incertidumbre están golpeando con fuerza a las empresas de prácticamente todos los sectores productivos mallorquines. Las más afectadas han visto reducir su volumen de negocio ante el deterioro del consumo y las menos afectadas deciden mantenerse cautas frenando sus planes de crecimiento a la expectativa de cómo evolucionen sus respectivos mercados. Disminuir costes es cada vez más importante para las mismas, siendo la reducción de las necesidades de espacio y la negociación de mayores y mejores ventajas contractuales (carencias, bonificaciones, etc.) una de las principales alternativas para conseguirlo.

En este sentido, según nuestras estimaciones, la demanda anual de oficinas ha podido caer entre un 30%-40% durante el 2008. Además, también se ha observado una reducción tanto del número de operaciones como del tamaño medio de las mismas en aproximadamente un 50% y un 25% respectivamente. Por otro lado, destaca el creciente interés de las empresas (Canon, Siemens, etc.) por ubicarse en los principales polígonos industriales de Palma gracias a la calidad del espacio destinado a oficinas, a los precios más asequibles y a su proximidad con respecto al centro de la ciudad.

## OFERTA Y PRECIOS

Frente al descenso de la demanda, la oferta de nueva superficie siguió creciendo durante el 2008 (+5.500 m<sup>2</sup>) y el primer trimestre del 2009 (+12.300 m<sup>2</sup>). La mayoría corresponden con edificios que se encontraban en un estado de construcción avanzado y que, a pesar de la crisis, no han podido retrasar más su entrega. Por otro lado, muchos otros proyectos sí están siendo paralizados, o ralentizados, tanto por problemas de financiación como por motivo de estrategia comercial a la espera de que la demanda se recupere.

Esta situación de sobreoferta está provocando un despunte importante de la tasa de vacío. Sin embargo, los precios se han mantenido prácticamente constantes con respecto al 2007. Sólo en las zonas descentralizadas se han apreciado descuentos de hasta el 10% mientras que la renta prime se mantiene entorno a los 15 €/m<sup>2</sup>/mes. En este sentido, aunque muchos inquilinos están renegociando sus contratos a rentas inferiores a las inicialmente estipuladas, en general los propietarios siguen reacios a disminuir precios. Esto implica que tarde o temprano el ajuste en precios tiene que producirse a medida que la superficie disponible siga creciendo.

## CENTROS COMERCIALES

### DEMANDA

El fuerte descenso de las ventas minoristas en Palma de Mallorca, y en Baleares en general, sigue deteriorando, desde principios del 2008, las cuentas de resultados de la mayoría de los operadores comerciales. En términos generales, los consumidores de clase alta y media-alta siguen consumiendo aunque de forma más contenida y selectiva. En cambio, aquellos con poder adquisitivo menor, además de disminuir su consumo, optan por bienes sustitutivos, sobre todo a la hora de cubrir necesidades básicas (alimentación, ropa, calzado, etc.).

En este contexto, la reducción de costes fijos es una de las prioridades de los inquilinos para ampliar márgenes. La tasa de esfuerzo de los mismos ha aumentado considerablemente y para algunos de ellos es fundamental renegociar sus contratos en busca de mayores facilidades (rentas, periodos de carencia, bonificaciones y contribuciones a obra, etc.) para poder seguir operativo.

Por otro lado, algunos operadores se están viendo beneficiados por el actual cambio en los patrones de consumo. En todos los sectores, desde la hostelería hasta la moda, existen operadores bien posicionados cuya estrategia comercial (líneas de bajo coste, bienes sustitutivos, marcas del propio distribuidor, etc.) está siendo bien aceptada por el actual mercado de consumo.

### OFERTA

A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de las Comunidades Autónomas, existe un menor riesgo de vacío en los centros comerciales de Palma de Mallorca, debido a que la Ley de Ordenación de la Actividad Comercial ha permitido mantener la densidad existente en el tercer nivel más bajo de España. Por otro lado, las expectativas sobre un posible cambio de dicha legislación, podrían suponer amplias oportunidades de negocio en el sector.

En este contexto, los centros comerciales muestran elevados ratios de ocupación, destacando la importante actividad comercial de Porto Pi Centro, puesto que se trata del único centro comercial propiamente dicho en la isla, y el outlet Festival Park, cuyo formato se está viendo favorecido por el actual contexto económico gracias a su filosofía de venta a precios competitivos.

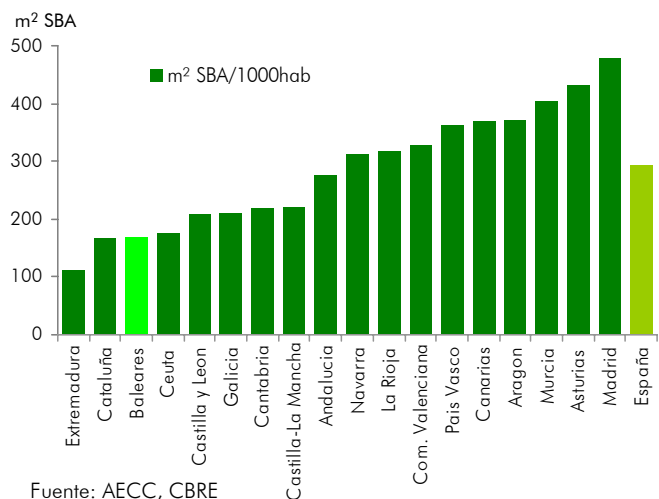
En principio no se prevén nuevos establecimientos hasta 2012-2013, por lo que esta situación de equilibrio está asegurada a corto y medio plazo, situándose el rango de precios de alquiler entre los 14 y 16 €/m<sup>2</sup>/mes.

### Evolución ventas generales del comercio al por menor



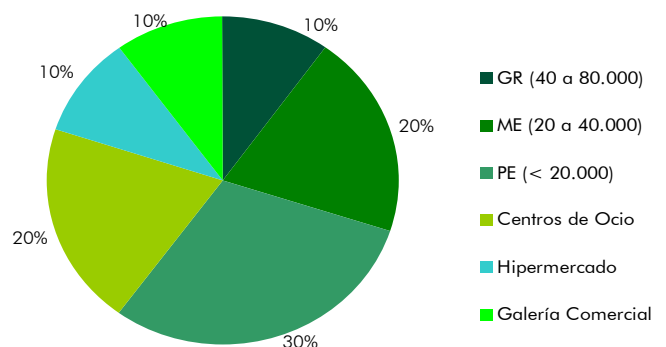
Fuente: INE

### Densidad por Comunidad Autónoma 2008 (m²)



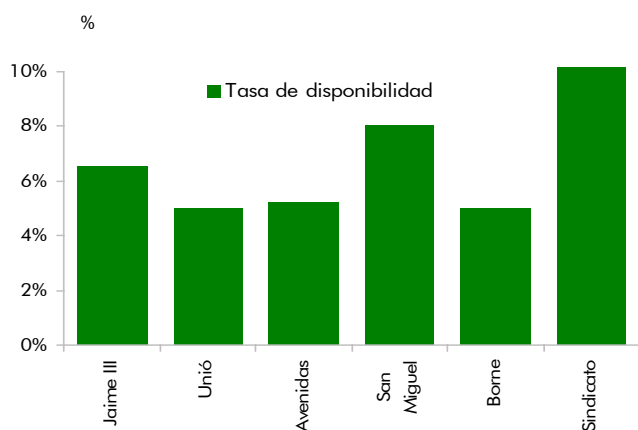
Fuente: AECC, CBRE

### Parque Total de Palma de Mallorca por Tipología 2008 y oferta futura



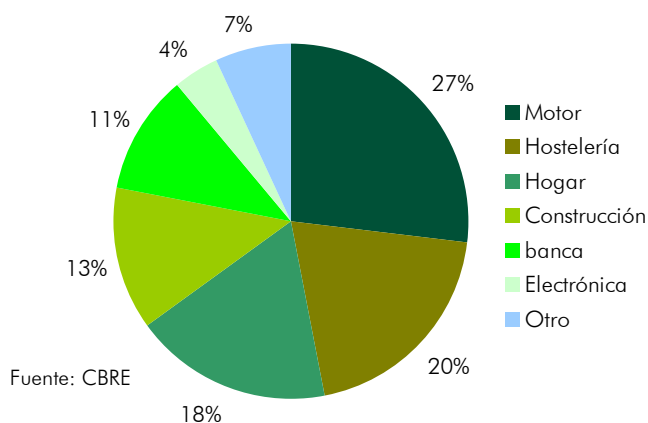
Fuente: AECC, CBRE

### Disponibilidad de locales



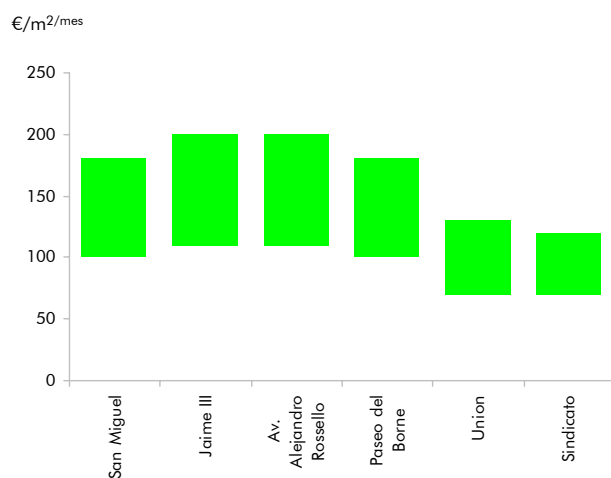
Fuente: CBRE

### Parque de locales



Fuente: CBRE

### Rango precios de alquiler para locales entre 80 y 100m<sup>2</sup>



Fuente: CBRE

## HIGHT STREET

### DEMANDA

El principio de causa y efecto. Desde un punto de vista optimista diríamos que la crisis económica ha afectado de una manera tangible al mercado de locales en High Street. Atrás quedaron aquellos años en los que grandes operadores, principalmente firmas de moda, querían posicionarse en las mejores calles y lo hacían a cualquier precio. Llegaban a pagarse elevadísimas cantidades por traspaso, con el fin de instalarse en las mejores ubicaciones.

No todos aquellos operadores han sido capaces de soportar esta situación económica. Algunos de ellos decidieron paralizar sus planes de expansión y, los más perjudicados, se han visto obligados a cerrar aquellos locales que no eran rentables, lo cual ha acabado siendo una ocasión para los oportunistas que se encontraban más reforzados en estos tiempos difíciles.

En este contexto, San Miguel, Jaime III y Borne siguen siendo las calles más demandadas por los principales operadores, cuya actividad principal es la moda y complementos (destacando Passeig d'es Born como la vía de mayor interés para las primeras firmas de moda). En general, la mayor parte de la demanda se centra en locales de entre 40 y 150 m<sup>2</sup> para la calle Jaime III y entre 40 y 100 m<sup>2</sup> para San Miguel. En cuanto a Borne y Avenidas son las calles donde se concentra una mayor demanda de operadores de mediana superficie, desde los 350 a los 3.500 m<sup>2</sup>.

### OFERTA Y PRECIOS

En comparación con otros años, existe en la actualidad una mayor oferta de locales disponibles en las principales zonas comerciales, destacando la calle Sindicato como una de las vías donde más oferta existe, pudiendo encontrar locales vacíos de entre 40 a 300 m<sup>2</sup> e incluso edificios enteros a la espera de recibir algún uso. Destaca el hecho de que muchos operadores que se encontraban en calles comerciales más secundarias están aprovechando esta situación para posicionarse en las zonas más concurridas.

En esta situación, las rentas han descendido sensiblemente mientras que la bajada de los traspasos ha sido mucho más pronunciada, habiendo caído entre un 30 y 40% el importe que se pagaba por los mismos.

## RESIDENCIAL

### OFERTA

La producción de vivienda en Baleares, al igual que en el resto de España, ha experimentado una severa reducción: en 2008 se visaron proyectos para construir 5.273 viviendas, un 62,1% menos que en el año anterior. Este ajuste en la promoción residencial ayudará a medio plazo a corregir la situación de sobreoferta que sufre actualmente el mercado pero, de momento, repercute negativamente en el aumento del paro, la disminución del consumo y la consiguiente agravación de la crisis económica.

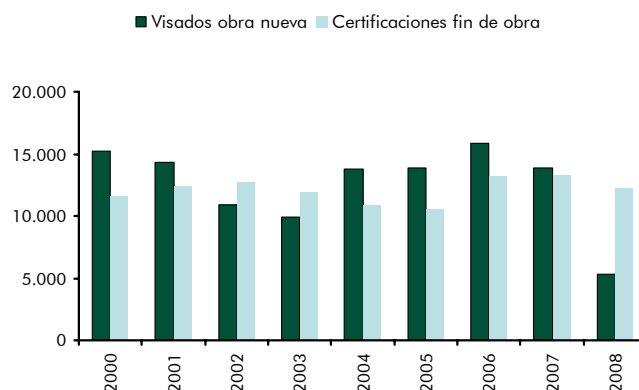
Por su parte, el volumen de viviendas terminadas en Baleares ascendió a 12.290 unidades en 2008, tan sólo un 7,8% por debajo de las viviendas finalizadas en 2007. Progresivamente, el volumen de producto terminado irá disminuyendo en mayor medida, facilitando así la recuperación del equilibrio perdido entre oferta y demanda en el mercado de obra nueva residencial.

La situación de sobreoferta es uno de los problemas característicos a los que se enfrenta el mercado residencial actualmente. A la vista de los datos oficiales sobre compraventas y vivienda terminada, se calcula aproximadamente que el stock de vivienda nueva sin vender en los tres últimos años en Baleares se sitúa en torno a las 11.000 unidades, sin contar con la oferta adquirida por los inversores, actualmente también a la venta. Con todo, la situación de sobreoferta en Baleares no es tan grave como en otras regiones españolas con un fuerte componente de vivienda turística. En ello han incidido seguramente las limitaciones legislativas a la nueva construcción en Baleares.

Para deshacerse del producto finalizado sin vender los promotores recurren a los descuentos en precio o al regalo de anejos o equipamientos diversos. También se ha hecho común en los últimos meses ofrecer la vivienda en alquiler con opción a compra.

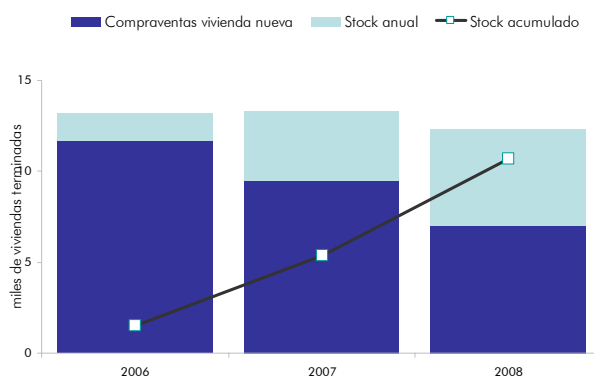
Otro hecho destacable por el lado de la oferta, es la notable acumulación de producto residencial en manos de las Entidades Financieras. A través fundamentalmente del canje de deuda a promotores por activos inmobiliarios y también vía ejecuciones hipotecarias, Bancos y Cajas están convirtiéndose en los principales ofertantes de vivienda en España. El producto que hasta el momento ha sido puesto a la venta, con precios ajustados y facilidades de financiación, ha tenido muy buena acogida por la demanda.

### Vivienda iniciada y terminada en Baleares



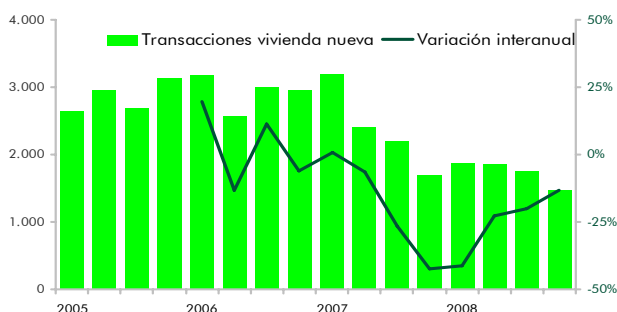
Fuente: MFOM

### Estimación del stock de vivienda nueva en Baleares



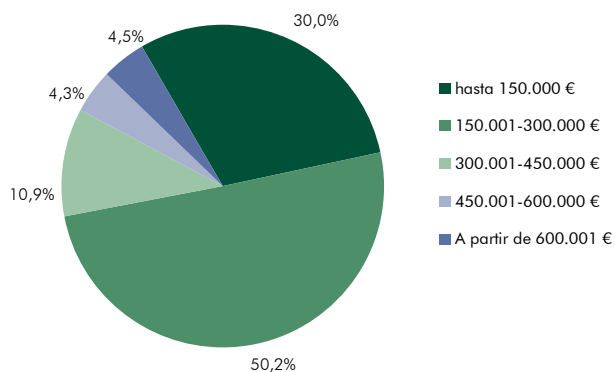
Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad, MFOM

### Compraventas de Vivienda Nueva en Baleares



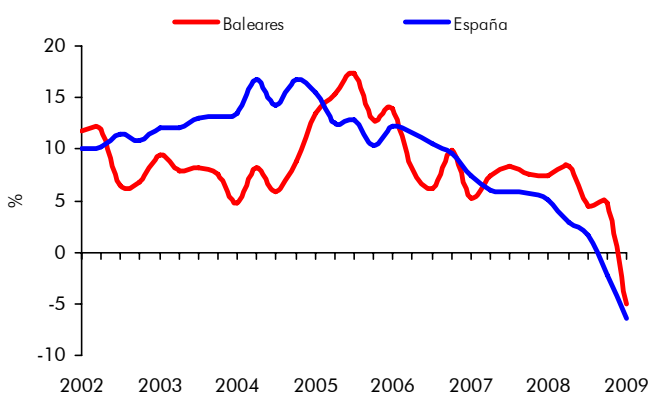
Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

### Viviendas compradas en Baleares en 2008 según valor



Fuente: MVIV

### Tasa de variación de precios de vivienda nueva



Fuente: MVIV

### Precios de Oferta de Vivienda Nueva en Mallorca a mayo 09

ZONA	€/m <sup>2</sup> (09)	% i.a.
Palma casco antiguo	4.149	-8%
Palma centro	3.022	-16%
Palma Son Dameto	3.448	0%
Palma Son Xigala/La Vileta	3.027	7%
Palma Can Pastilla/Ciudad	3.352	-14%
Llucmajor	2.423	-10%
Inca	2.464	-3%
Santa María	2.666	-6%
Binissalem	2.226	-16%
Campos/Manacor	1.872	-6%
Sa Pobla	1.900	-9%

Fuente: CBRE

## DEMANDA

La disminución de la demanda residencial efectiva en el último año ha sido notable, debido a la crisis económica, a la falta de financiación y los altos precios. La bajada interanual de las transacciones en Baleares en el cuarto trimestre de 2008 ha alcanzado el 13,2%, en el caso de la vivienda nueva, y el 52,2%, en la vivienda usada. Es 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 la vivienda de menores rangos de precios. De las 12.223 transacciones de vivienda libre efectuadas en Baleares en 2008, el 30% corresponden a ventas por valor inferior a 150.000 €, el 50,2%, a transacciones por valor entre 150.000 y 300.000 €. Las transacciones entre 450.000 y 600.000 € y las superiores a 600.000 suponen un 4,3% y un 4,5%, respectivamente, del total. Estos porcentajes, si bien no son altos, son sensiblemente mayores a los de la generalidad del resto de regiones españolas, lo cual muestra la importancia en Baleares del mercado residencial de la vivienda de alta gama o lujo.

En Baleares, cabe distinguir entre la demanda de primera y segunda residencia. La primera busca por lo general viviendas de tres dormitorios, en torno a 110 m<sup>2</sup>, localizadas en las zonas próximas al centro de Palma y municipios colindantes, como Marratxí o Calvià. La demanda de segunda residencia, mayoritariamente extranjera, procedente sobre todo de Alemania, Austria, Suiza y Gran Bretaña, busca apartamentos de buen diseño y altas calidades, en torno a 90 m<sup>2</sup>, con amplias terrazas y vistas al mar.

## PRECIOS

Las estadísticas oficiales constatan ya una bajada general de precios de vivienda nueva, situándose en Baleares en el -5% en el primer trimestre de 2009. Si la bajada en el precio inicial de oferta no es todavía muy acusada, en la negociación que precede al cierre de la transacción se realizan por lo general descuentos adicionales importantes, que se sitúan en torno al 20% del precio inicial de oferta.

La clave hoy en día del cierre de transacciones se encuentra en conseguir fijar el precio de mercado, que no es sino aquel al que la oferta está dispuesta a vender y la demanda a comprar. En este sentido, los nuevos canales de comercialización, que ayudan a acercar la oferta a la demanda, como las subastas inmobiliarias por internet, pueden jugar un papel importante en la reactivación de las ventas.

## HOTELES

### LA DEMANDA

La evolución del sector hotelero sigue siendo bastante incierta. Frente al fuerte crecimiento del número de turistas durante el 2007, la caída de los mismos está produciendo un progresivo deterioro de los niveles de ocupación, empujando el Índice de Ingresos Hoteleros a terreno negativo por primera vez desde el año 2006. Destaca la fuerte caída del turista nacional durante el 2008, a pesar de las expectativas de que este último incrementará sus viajes a destinos nacionales ante la situación de incertidumbre y deterioro económico.

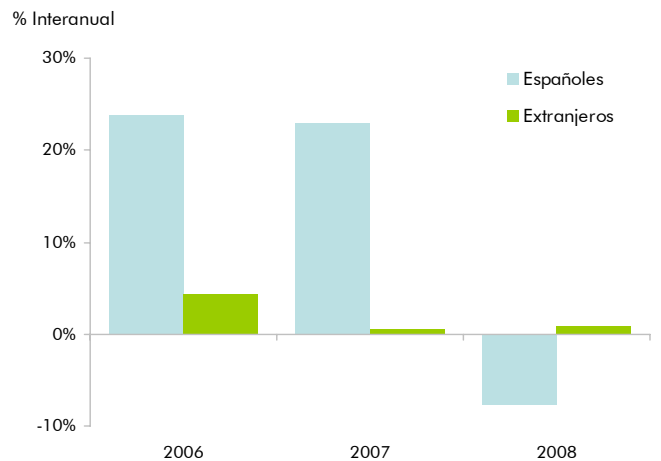
Por otro lado, el número de visitantes extranjeros creció ligeramente durante el 2008 a pesar de la situación del turista británico que, además de un comportamiento de gasto más restringido, se ve afectado por la caída de la libra esterlina. En este sentido, a la hora de considerar las distintas opciones, están siendo especialmente valorados aquellos destinos en los que la libra sigue siendo fuerte frente a la moneda local. Esta situación beneficia aún más aquellos destinos emergentes que suponen una competencia para el turismo balear (Turquía, Marruecos, etc.).

### OFERTA Y PRECIOS

Por su parte, la oferta de establecimientos turísticos siguió creciendo durante el 2008 (+2%), en línea con la tendencia experimentada a nivel nacional (+2,9%). Por lo tanto, a medida que se incrementa la brecha existente entre oferta y demanda, el riesgo de mayores caídas de precios aumenta. Esta situación alimenta aún más una pauta de desarrollo turístico basada en los bajos precios, puesto que una de las principales características del turismo balear es el predominio de un perfil de visitante extranjero que se clasifica entre las edades más jóvenes y con más bajo poder adquisitivo. Esto se ha traducido en una baja productividad del trabajo y en unos bajos salarios.

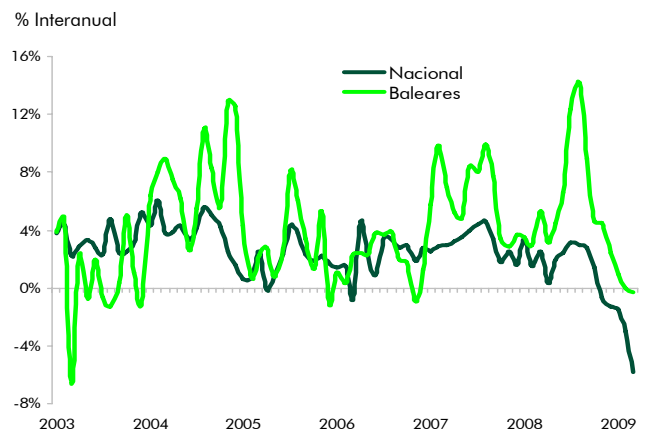
A pesar de la amenaza de un mayor deterioro de los ingresos del sector, las iniciativas de nuevos proyectos siguen creciendo, destacando el considerable aumento interanual de los visados de obra turística durante el 2008 (+135,8%). Es el momento de impulsar la actividad comercial y de promoción y buscar fórmulas creativas que aporten valor añadido. Junto a esto, la gestión será clave ante un escenario de deterioro de los ingresos. En este sentido, empiezan a ganar importancia los llamados contratos de management, en los que el propietario cede la gestión y dirección del negocio a un operador hotelero.

### Evolución del Número de Viajeros en Baleares



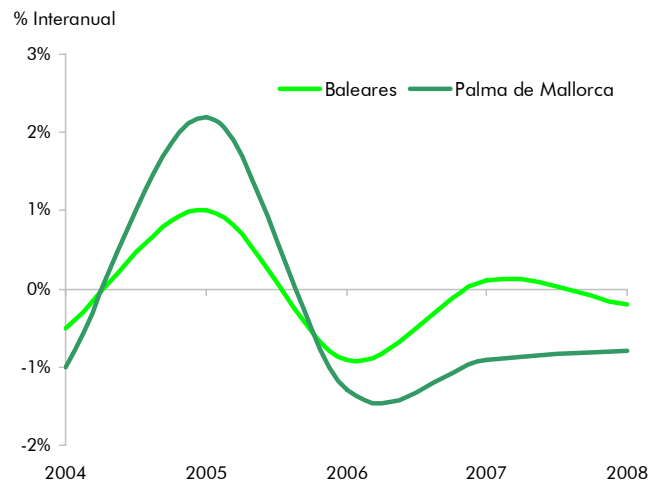
Fuente: INESTUR

### Índice de Ingresos Hoteleros



Fuente: INE

### Evolución del número de plazas



Fuente: INE

**Principales áreas industriales**



**INDUSTRIAL**

La incertidumbre económica ha tenido un impacto sustancial sobre el mercado inmobiliario industrial. A partir de la segunda mitad del año el retroceso en el empleo y la caída del consumo están afectando a la demanda de nueva superficie, mientras que las limitaciones de acceso al crédito están reduciendo el desarrollo de nuevos espacios.

**OFERTA**

Los niveles de disponibilidad no han sufrido por el momento variaciones sustanciales. Las expectativas en el corto plazo apuntan hacia un incremento de la superficie disponible como resultado del enfriamiento de la actividad productiva y la tendencia hacia la optimización de espacios entre propietarios y arrendatarios.

La producción de espacios nuevos se ha reducido de forma significativa. Las perspectivas sobre la demanda, la dificultad del acceso al crédito y la incertidumbre generada por el cambio de normativa, han reducido la construcción de espacios nuevos. En los polígonos más nuevos de Son Morro, Son Oms o Levante (aún pendiente de recepcionar) muchos nuevos desarrollos se han paralizado.

El posible cambio de la normativa urbanística referente a la edificabilidad industrial ha generado una importante incertidumbre jurídica. Las expectativas de propietarios y promotores que compraron después de 2004 podrían verse seriamente afectadas.

**DEMANDA**

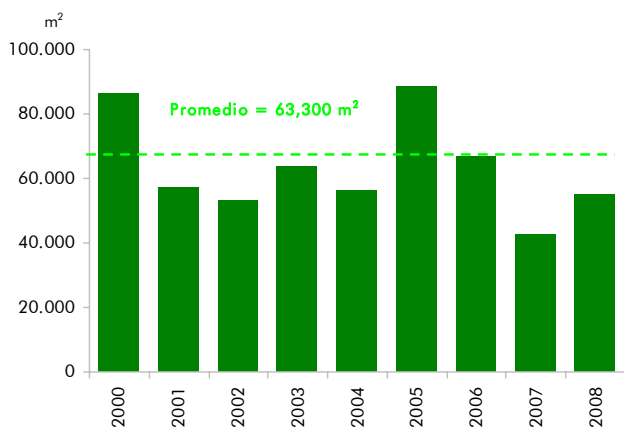
El enfriamiento del consumo y la producción industrial están produciendo un ajuste en el sector industrial. El volumen de transacciones sobre espacios ha disminuido de manera significativa como consecuencia de las perspectivas para los próximos meses. El ajuste de costes está teniendo un reflejo en la tipología de operaciones.

A lo largo del último año se ha invertido la tendencia y el arrendamiento tiende a imponerse a la compra. Las perspectivas apuntan a que la demanda va a continuar siendo débil, al menos a lo largo de este año. No obstante, existen segmentos de la demanda que encuentran dificultad para satisfacer sus necesidades. Los operadores logísticos siguen teniendo dificultades para encontrar espacios aptos en niveles de precios competitivos.

**PRECIOS Y RENTAS**

Hasta el momento existe un claro desajuste entre la oferta y la demanda. En los últimos 18 meses se ha registrado un retroceso moderado (entre 10% y 20%) sobre rentas y precios, que no está siendo suficiente para reactivar la demanda.

**Evolución de la oferta industrial**



Fuente: CBRE

**Precios y rentas industriales**

Polígono	Rentas (€/m²/mes)		Precios Nave (€/m²)	
	Min	Max	Min	Max
Son Castelló	5,00	7,00	1.350	1.850
Can Valero	5,00	7,00	1.300	1.700
Son Rossinyol	6,00	8,00	1.300	1.800
Son Valentí	8,00	12,00	2.000	2.400
Son Fuster	5,00	7,00	1.300	1.750
Levante	7,00	8,00	1.500	1.950
Son Oms	6,00	7,00	1.300	1.800
Son Morro	6,00	8,00	1.300	1.800

Fuente: CBRE

## INVERSION

La falta de liquidez en los mercados financieros y las perspectivas generadas sobre el sector inmobiliario están teniendo un efecto negativo sobre el mercado de inversión inmobiliaria en España. El volumen del mercado de inversión ha experimentado un retroceso significativo a lo largo de 2008 (-40% i.a.) continuado en la misma tendencia durante el 1T 2009.

Las rentabilidades prime han registrado un incremento muy intenso a lo largo de los últimos 18 meses. Durante este periodo la "yield" para el producto "prime" se ha incrementado en torno a 150 puntos básicos (pbs) para activos de oficinas y algo más (250) pbs para retail. Estos repuntes han sido más intensos para el producto secundario. En este entorno, los actores más activos son los inversores con fuerte músculo patrimonialista. La escasez de financiación está impulsando un mercado donde los patrimonios privados y los inversores con más liquidez están estableciendo el tono en el mercado.

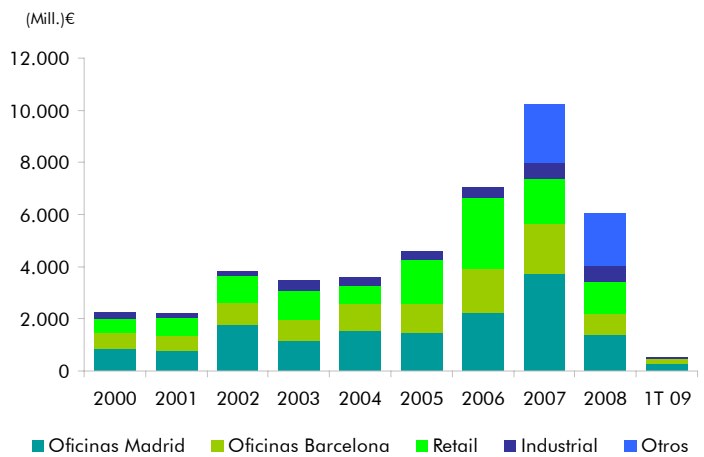
### La inversión en Baleares

En Palma, la demanda está compuesta principalmente por inversores privados con un interés específico hacia activos representativos, particularmente locales comerciales y pequeñas superficies de oficinas en zonas céntricas. Actualmente los activos con mayor atractivo en el mercado actual son aquellos que presentan más garantías adicionales. Las operaciones en las que el propietario se transforma en arrendatario (Sale & Leaseback) comprometiéndose a la ocupación del inmueble durante un periodo largo de tiempo están despertando gran interés por parte de la demanda.

Al igual que en el resto de España, en Baleares el volumen de transacción de inmuebles en rentabilidad se ha reducido considerablemente en los últimos 18 meses. La oferta está tardando en adaptarse al nuevo entorno del mercado y la demanda se ha reducido considerablemente. Las rentabilidades registran niveles similares a las marcadas para el resto de España sobre los activos más prime. No obstante, al ser un mercado pequeño el número de activos prime es muy reducido lo que supone que, en un entorno como el actual, el número de activos que pueden atraer a la demanda sea muy limitado.

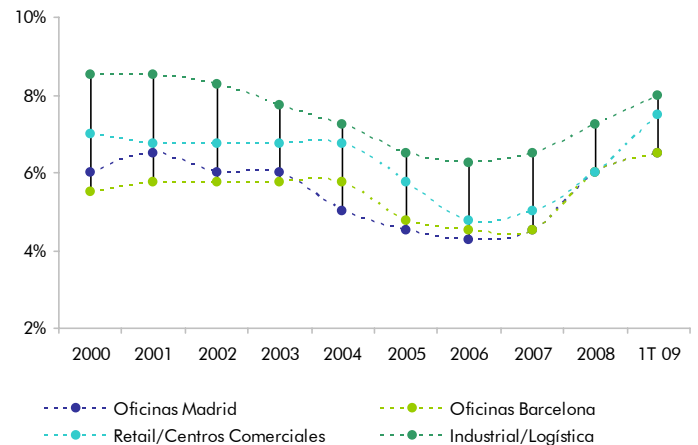
La tendencia actual apunta hacia un mercado en el que la solvencia del inquilino y la duración de los contratos son factores clave para atraer a la demanda. El aumento de las oportunidades está llevando a la demanda a analizar en detalle el producto con mayor recorrido.

### Distribución Del Volumen de Inversión por Sector



Fuente: CBRE

### Evolución de Rentabilidades Prime por Sector en España



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	Torre Vieja 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
JV sobre Cartera de 16 Hoteles	Europa (3 en Mallorca)	326 (40 Mallorca)	Dubai Holding	Stein

**IMPRESIONES DESDE CB RICHARD ELLIS PALMA DE MALLORCA**

“Los propietarios de los inmuebles industriales, especialmente de suelo, tienen que ser consecuentes con la realidad del mercado y ajustar más los precios de la oferta existente. Sin este ajuste necesario, es muy difícil que se agilice el sector y se crucen oferta y demanda. Los compradores, aunque no son abundantes, están empezando a sacar la cabeza, si son conscientes de la coyuntura económica y sólo van a comprar si perciben las ofertas como auténticas oportunidades.” **Mariano Morell, Jefe del departamento Industrial de Palma de Mallorca**

“En el mercado de oficinas, el alquiler es el que mejor parado está saliendo de la crisis, debido a que la inversión inicial a realizar y el gasto que supone es asumible, dependiendo de las condiciones y nivel de acabado (distribución, aire acondicionado, techo registrable, luz encastrada, puntos de teléfono, datos, etc.), que cada vez más están pensadas para que puedan entrar con el mínimo de gasto y el máximo de rapidez.” **Juan Puigserver, Consultor senior, Palma de Mallorca**

“Desde CB Richard Ellis Palma estamos convencidos de que el mercado de inversión inmobiliaria afronta una situación de oportunidad. Salen al mercado activos de calidad con rentabilidades que resultan muy atractivas. Se trata de un momento inmejorable para aquellos inversores con interés en aprovechar la actual coyuntura y adquirir activos que en otros momentos pudieran resultar innegociables”. **Tonia Vera, Jefa de Departamento Inversión, Palma de Mallorca**

Para más información, por favor, póngase en contacto con:

**Jose Luis Marín**

Director Regional Levante y Baleares  
CB Richard Ellis  
Avda. Compte de Sallent,2,  
Esquina 31 de Diciembre,  
07003 Palma de Mallorca  
t: + 34 971 45 67 68  
e: joseluis.marin@cbre.com

**Tonia Vera**

Jefa Departamento Inversión Baleares  
CB Richard Ellis  
Avda. Compte de Sallent,2,  
Esquina 31 de Diciembre,  
07003 Palma de Mallorca  
t: + 34 971 45 67 68  
e: tonia.vera@cbre.com

**Jose Luis Ramos**

Consultor de Research,  
CB Richard Ellis,  
Torre Picasso  
Pl. Pablo Ruiz Picasso s/n, planta 27,  
Madrid 28020,  
t: +34 91 598 19 00  
e: joseluis.ramos@cbre.com

**Edward Farrelly**

Director de Research,  
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

**CB Richard Ellis 2009**

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 reproducida sin la previa autorización expresa de CB Richard Ellis.