

**Nicolás Llari de Sangenis,**  
**Director Regional Norte**  
**CB Richard Ellis Zaragoza**



*“Ser conscientes de la actual situación de mercado no es suficiente para lograr reactivarlo, salvo que oferta y demanda se reajusten en posiciones realistas que permitan casar operaciones. Oportunidades hay, y los planes de negocio ajustados y conservadores volverán a ser entendidos por las Entidades Financieras, quienes valoran positivamente la existencia de patrimonio en renta dentro de las carteras inmobiliarias. CB Richard Ellis apuesta por poder aportar su experiencia al mercado de Aragón”.*

## Indice de Contenidos

Oficinas.....	pág. 3
C. Comerciales..	pág. 5
Hight Street.....	pág. 7
Residencial.....	pág. 8
Hoteles.....	pág.10
Industrial.....	pág.11
Inversión.....	pág.12

## INTRODUCCIÓN

La posición estratégica de Zaragoza con respecto a grandes áreas metropolitanas prácticamente equidistantes como Valencia, Madrid, Bilbao, Toulouse y Barcelona, le ha permitido desarrollar una intensa actividad socioeconómica y tener acceso a una gran población de consumo en su área de influencia.

Según estudios consultados, en un radio de 300 Km. Zaragoza tiene a su alcance el 60% de la población española y el 80% de su PIB, lo que supone importantes oportunidades de negocio y crecimiento económico.

Conscientes de ello y, desde el punto de vista inmobiliario, se han llevado a cabo en los últimos años importantes iniciativas públicas y privadas para dar respuesta a la creciente demanda de espacio en los distintos sectores económicos.

En este sentido, se han construido importantes plataformas logísticas, nueva oferta hotelera, proyectos exclusivos de oficinas e importantes desarrollos comerciales. Además, se han mejorado considerablemente las comunicaciones e infraestructuras, destacando una excelente red radial de autovías y autopistas, el tren de alta velocidad (AVE) y la ampliación del aeropuerto.

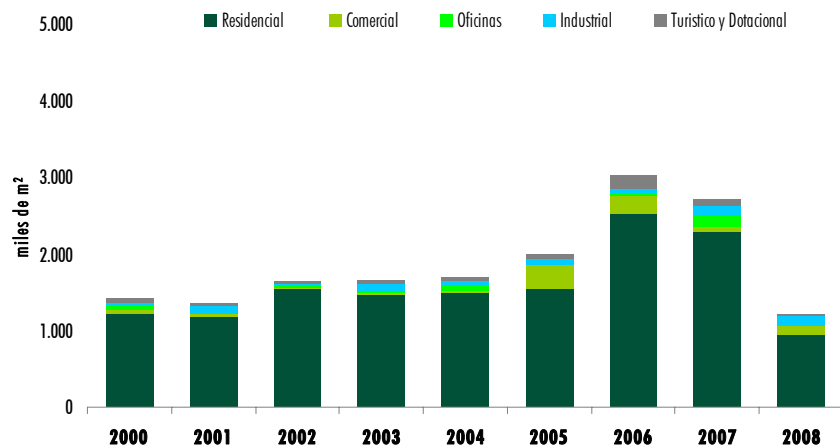
La última gran apuesta ha sido la celebración de la Exposición Internacional Zaragoza 2008, que ha permitido consolidar ciertas infraestructuras, regenerar las riberas del río Ebro (parque empresarial, zonas temáticas, etc.) y afianzar el compromiso de la ciudad con el desarrollo sostenible.

Sin embargo, la situación actual es bien distinta a la experimentada durante los últimos años. Muchas de las nuevas iniciativas y proyectos iniciados no están siendo absorbidos por el mercado a la velocidad inicialmente prevista.

Junto a la caída de la construcción de viviendas, la contratación de superficie tanto en los nuevos como en los ya consolidados proyectos de oficinas, parques industriales, centros comerciales y complejos hoteleros, se ha ido debilitando progresivamente.

En este contexto, la tendencia de los precios a lo largo del año estará condicionada por el grado de absorción de la oferta en los distintos sectores, previendo una caída generalizada de rentas y precios. Esto, junto a las características intrínsecas de cada activo, implicará un mejor o peor comportamiento de los precios y rentabilidades.

## Visados por uso en Zaragoza



Fuente: Ministerio de Fomento

## SITUACIÓN ECONÓMICA

A pesar de haber experimentado durante los últimos años tasas de crecimiento superiores al 3,5%, la economía de Zaragoza registró una desaceleración brusca al cierre del año 2008 (1,25% frente al 4,72% del año 2007).

La preparación, organización y celebración de la Exposición Internacional Zaragoza 2008 ha permitido retrasar, en parte, la llegada de la crisis económica y financiera a la ciudad. Sin embargo, finalizada la misma, los mercados de prácticamente todos los sectores han acelerado su deterioro.

Frente al desplome de la demanda local, nacional e internacional, el tejido empresarial y productivo de Zaragoza se resiente cada vez más.

La creación de nuevas empresas se contrae y aumentan las disoluciones de las mismas. Por otro lado, las empresas supervivientes se enfrentan a la ralentización del negocio y al recorte de sus posibilidades de financiación y liquidez, convirtiéndose el ahorro de costes en una pata estratégica de toda compañía.

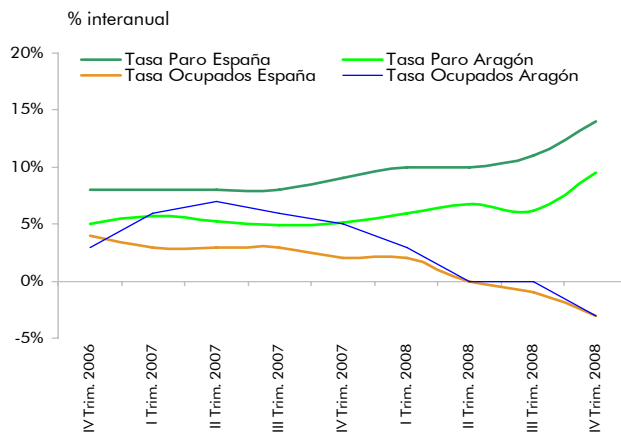
Esta pérdida general de dinamismo está contribuyendo negativamente a las posibilidades de recuperación económica. Además del ajuste en el sector de la construcción, preocupa cada vez más el deterioro del sector industrial y comercial por su importancia en la economía.

El aumento del desempleo en Zaragoza (tasa del 10,5%), el deterioro de la confianza y la restricción del crédito están alimentando un círculo vicioso que no da tregua a la recuperación del consumo.

La dislocación que se produjo en los mercados financieros a lo largo del 2008 está impactando con virulencia a la economía real. Además, el peligro de la deflación arroja más incertidumbre todavía sobre la recuperación económica. En este sentido, la bajada sistemática en el precio de los bienes y servicios supondría un mayor retraso de cualquier decisión de compra, ya que se espera que sigan cayendo, y un aumento del peso de la deuda.

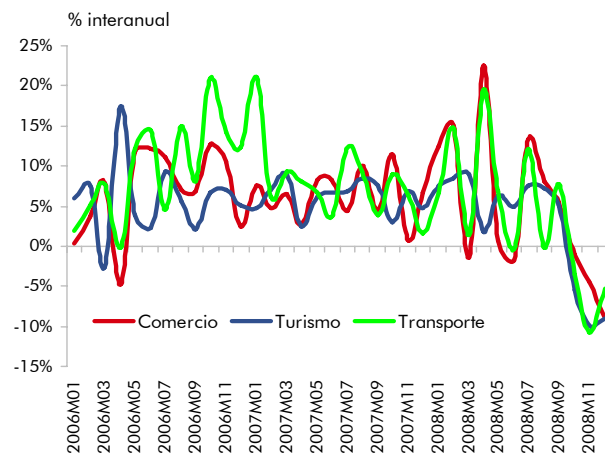
Sin embargo, no todos los datos son negativos. La reducción del apalancamiento del sector privado junto al aumento del mismo por parte de las entidades públicas pueden ayudar a suavizar el proceso de ajuste. Además, la desaceleración progresiva de la inflación y la bajada de los tipos permiten que la escasez de demanda no registre datos aún más alarmantes.

### Evolución del número de ocupados y de la tasa de paro



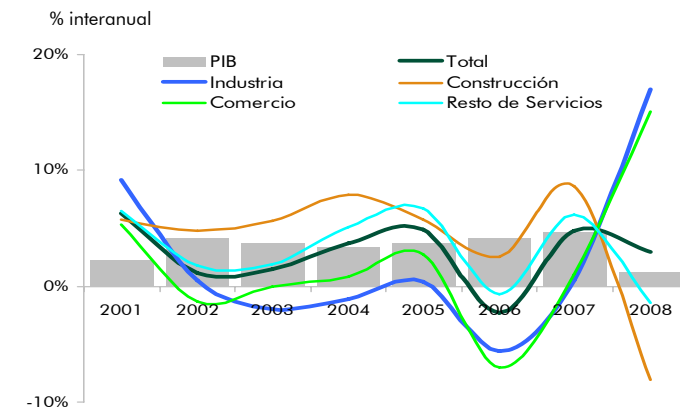
Fuente: Experien

### Índice de la Cifra de Negocio por Sectores Com. Aragón



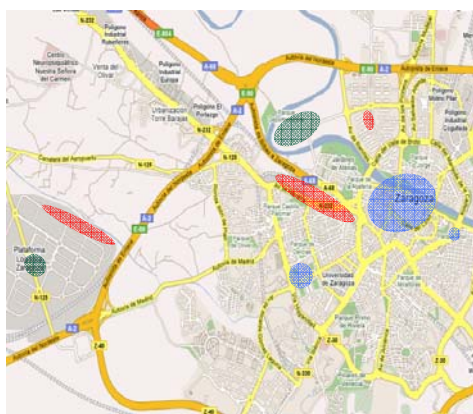
Fuente: IAE

### Evolución del PIB y del número de empresas Com. Aragón



Fuente: IAE

### Submercados del Parque de Oficinas



- Área Central de Negocios
- Nuevas Zonas de Negocios
- Desarrollos en ejecución

Fuente: CBRE

### OFICINAS

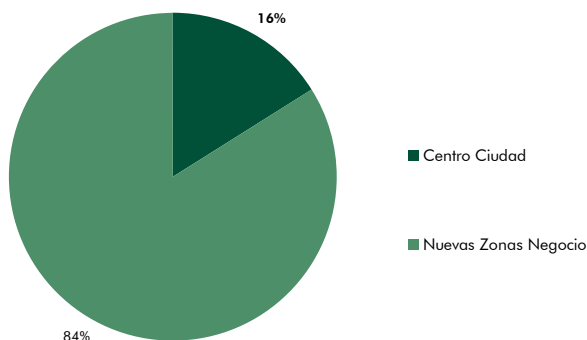
#### UN MERCADO MÁS DINÁMICO

Al igual que otras capitales españolas, Zaragoza ha experimentado una época de fuerte crecimiento económico durante la cual ha procurado atraer nuevas empresas a su territorio y dinamizar su tejido empresarial. Pese a las dificultades económicas y financieras actuales, el mercado de oficinas de Zaragoza sigue en pleno proceso de consolidación. Una de las características del mismo es el traslado progresivo del parque de oficinas desde el centro (edificios mixtos de calidad media y edificios exclusivos ocupados como sedes corporativas de compañías) hacia zonas más descentralizadas que puedan impulsar un mercado de oficinas renovado y con expectativas de crecimiento. En este sentido, se están definiendo nuevas áreas de negocio y sofisticados parques empresariales, cuya máxima es la eficiencia orientada hacia la racionalización del espacio, la sencillez de los proyectos y la reducción de costes.

#### MOMENTOS DE INCERTIDUMBRE

Las dificultades de financiación junto con el deterioro de la actividad económica durante el 2008 y la incertidumbre sobre el futuro han provocado un descenso de la absorción bruta de oficinas. Muchas empresas analizan meticulosamente sus necesidades y planes de expansión para encarar el aumento del deterioro económico a corto y medio plazo. Esto ha supuesto tanto una menor demanda de nueva superficie de oficinas por parte de las empresas como una reducción del espacio ya contratado para disminuir costes fijos. Esta situación está en consonancia con la experimentada a nivel nacional donde la absorción ha caído considerablemente, hasta un 47% en el caso de Madrid. En el mercado de Zaragoza, se estima que, durante 2008, la absorción no ha llegado a alcanzar los 15.000 m<sup>2</sup>, lejos de los 22.000 m<sup>2</sup> contratados durante 2007. Además de la contracción de la demanda, el patrón de comportamiento de la misma está cambiando. Ante el actual entorno económico y el aumento de la incertidumbre, la demanda se muestra más indecisa y preocupada por el corto plazo. Existe un mayor interés por parte del inquilino para cerrar contratos con períodos de obligado cumplimiento más cortos y periodos de carencia más largos. En general, la toma de decisiones se demora más en el tiempo ante las expectativas de obtener precios más bajos. Por otro lado, persiste la tendencia en el mercado a contratar superficies de oficinas cada vez más pequeñas (entre los 200 m<sup>2</sup>-500 m<sup>2</sup>).

### Distribución del Parque de Oficinas, Edificios Exclusivos, 2008



Fuente: CBRE

### Oferta futura



Fuente: CBRE

## UNA OFERTA LIMITADA, PERO CAEN LOS PRECIOS

Ante el descenso de la demanda, el aumento de la disponibilidad se ha producido de forma sostenida y gradual a lo largo de 2008, sin llegar a suponer un crecimiento preocupante de la tasa de espacio vacío.

Esto se debe a que durante 2008 no se han entregado nuevos edificios exclusivos de oficinas, con la excepción del complejo WTCZ, manteniéndose el parque en torno a los 700.000 m<sup>2</sup>. Además, la tasa de vacío ya partía de niveles relativamente bajos, al situarse, a finales del 2007, en el 4,5%.

A pesar de una disponibilidad contenida, los precios han caído considerablemente. El mercado está descontando un mayor deterioro económico futuro y un aumento considerable de la disponibilidad en el mercado a medida que se vayan entregando los nuevos proyectos previstos. En este sentido, preocupa el gran volumen de superficie que saldrá al mercado en los próximos 2 o 3 años (proyectos como el de Zaragoza Plaza Center (95.000 m<sup>2</sup>) y los edificios resultantes de la Expo (165.000 m<sup>2</sup>).

En este contexto, y según un análisis realizado por la oficina de CBRE en Zaragoza en el último año, la renta prime ha podido descender hasta un 20% para situarse incluso por debajo de los 16 €/m<sup>2</sup>/mes. Por otro lado, destacar que los descensos han sido ligeramente inferiores en las Nuevas Áreas de Negocios y Parques Empresariales debido a que concentran la mayoría de los edificios de calidad de Zaragoza y el recorrido a la baja es inferior si se pretende mantener márgenes aún razonables de la promoción.

En cuanto al mercado de oficinas en venta, la demanda también se ha mostrado menos dinámica durante el 2008, debido fundamentalmente a los problemas derivados de la restricción crediticia y los precios máximos también han caído alrededor de un 17% con respecto a los registrados durante el 2007.

## PERSPECTIVAS

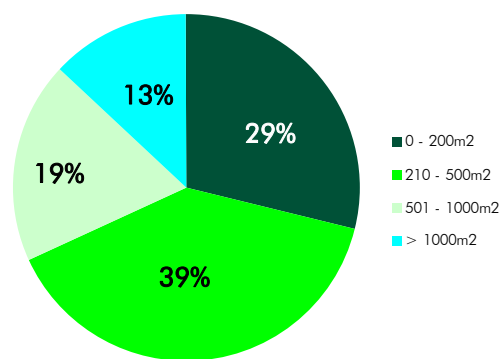
Es muy probable que la contracción económica en Zaragoza se intensifique a lo largo de 2009. La demanda de oficinas seguirá debilitándose aún más, lo que presionará al alza la disponibilidad en el mercado. Además, durante 2009 saldrá al mercado nueva superficie con el Edificio Aragonia, proyectos de Plaza 14 y Tabuena en San Lamberto, sumando más de 30.000m<sup>2</sup>, lo que impulsará al alza la tasa de desocupación.

Ante esta situación, los precios seguirán viéndose presionados a la baja al mismo tiempo que los inquilinos obtendrán cada vez más poder de negociación frente a la oferta para disponer de condiciones más ventajosas.

Página 4

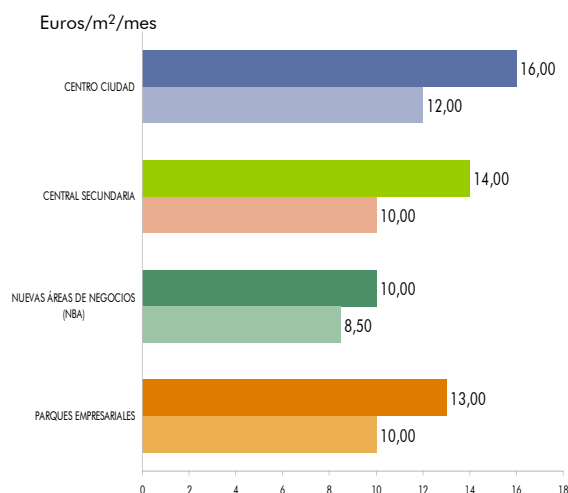
©2009, CB Richard Ellis, Inc.

## Demanda por superficie 2008



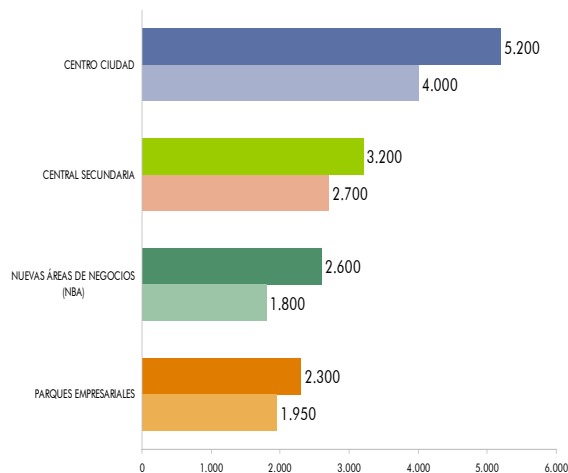
Fuente: CBRE

## Rango rentas máximas



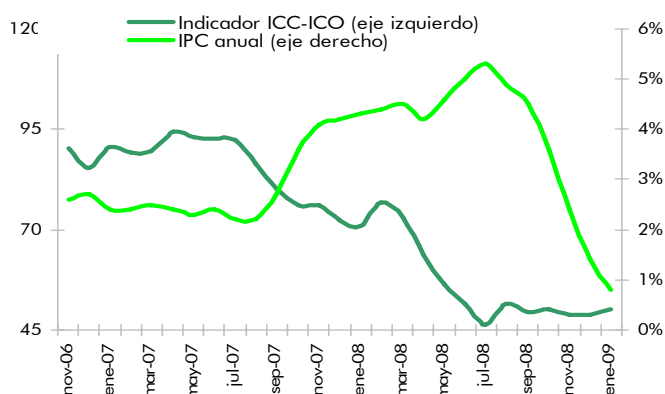
Fuente: CBRE

## Rango Precios máximos de venta



Fuente: CBRE

**Índice de Confianza del Consumidor e IPC nacional**



Fuente: INE, ICC-ICO

**CENTROS COMERCIALES**

**LOS ARAGONESES CONSUMEN MENOS**

El aumento del desempleo, junto a las dificultades de acceso a la financiación, sigue fomentando la incertidumbre de empresas y particulares reduciendo la capacidad de consumo.

Ante las dificultades económicas, tanto hogares como empresas, deciden reducir gastos y adoptar un comportamiento de consumo más sostenido. Los consumidores están restringiendo el gasto de todo aquello que no sea estrictamente necesario y buscan las mejores alternativas para todo aquello que sí lo sea.

En este contexto, las ventas están cayendo sobre todo en bienes duraderos. Dentro de éstos, destaca el descenso en la venta de viviendas y automóviles, los cuales están arrastrando a la de otros productos complementarios como, por ejemplo, los relacionados con el equipamiento de los hogares y muebles.

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).

**LA DEMANDA DE ESPACIO COMERCIAL SE DEBILITA**

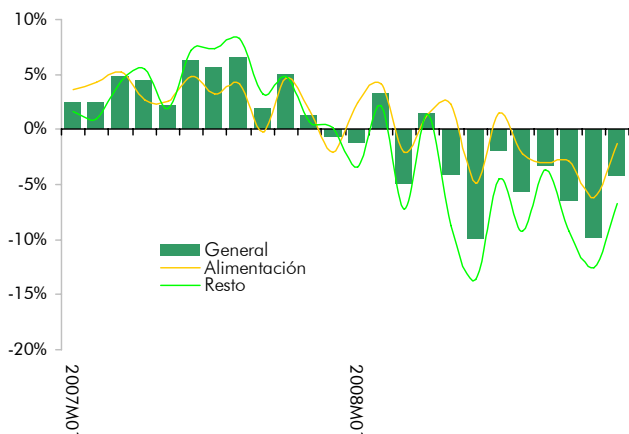
Ante la contracción del consumo y el cambio de comportamiento de los consumidores, la situación comercial de la mayoría de los operadores continúa en una línea descendiente respecto a años anteriores.

Ahora más que nunca, para ellos es fundamental adoptar todas aquellas medidas que permitan identificar y satisfacer las necesidades de sus clientes o potenciales clientes.

En este contexto, la cifra de negocio de muchos de ellos se esta viendo afectada y deciden revisar sus planes estratégicos para adaptarse al mercado y sobrevivir al nuevo ciclo económico.

Estas medidas se están trasladando a la demanda de espacio en los distintos complejos comerciales. Los operadores revisan sus planes de expansión e incluso reducen o cancelan la superficie que ya tienen contratada. En definitiva, son más exigentes a la hora de negociar rentas, periodos de carencia, bonificaciones y contribuciones a obra.

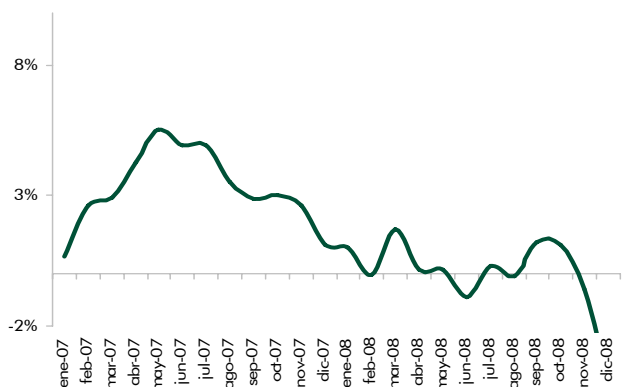
**Ventas Minoristas Zaragoza**



Fuente: IAE

**Afluencia a Centros Comerciales España 2008**

% variación media móvil trimestral



Fuente: Footfall

## NUEVAS OPORTUNIDADES

El actual escenario económico también ofrece nuevas oportunidades de negocio. Determinados operadores comerciales nadan a contracorriente del mercado y sus cuentas de explotación no se ven tan afectadas por el descenso generalizado de las ventas. En este sentido, mientras que el consumo de la mayoría de los bienes y servicios disminuye, el de otros aumenta.

Un ejemplo de esto, es el crecimiento del número de operadores que apuestan por potenciar sus líneas de bajo coste ante el aumento de la demanda de bienes sustitutivos más económicos. Así, vemos como las principales cadenas de supermercados refuerzan sus productos de gama blanca (marcas del propio distribuidor) ya que permite al consumidor rebajar el importe de la cesta de la compra a cambio de cierta calidad asociada a las marcas.

Por otro lado, durante los periodos de crisis económica, surgen oportunidades derivadas de la sustitución de determinados servicios por la compra de determinados bienes. Por ejemplo, con el propósito de ahorrar, es posible que familias decidan asumir ellas mismas los arreglos en vez de contratar a alguien externo, lo que puede fomentar la venta de productos relacionados con el bricolaje entre otros.

También están surgiendo oportunidades en el sector de la restauración. Ante un descenso de la demanda en la restauración de gama alta y media, los establecimientos de comida rápida se están viendo beneficiados, y por ello buscan nuevos establecimientos.

## PERSPECTIVAS DEL SECTOR

El año 2008 Zaragoza tuvo en la inauguración del Centro Comercial Plaza Imperial (88.000m<sup>2</sup>) su mayor referente comercial, con un novedoso concepto a pie del área metropolitana. No obstante muchas iniciativas comerciales seguirán frenándose durante 2009 mientras persistan las dificultades económicas y de financiación.

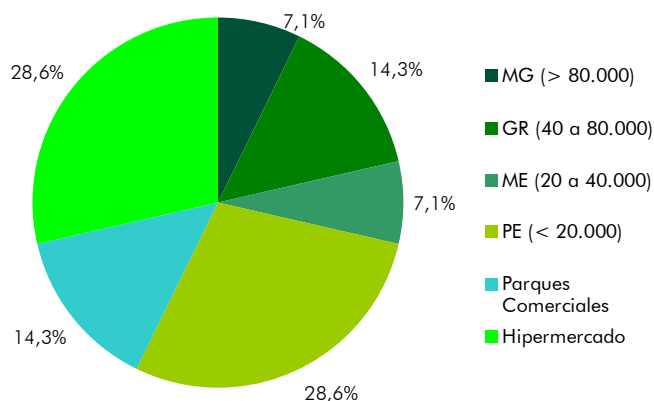
Al igual que en otras ciudades de España, con la apertura de los nuevos proyectos comerciales previstos entre 2009 y 2010 (Puerto Venecia y Aragonia), Zaragoza también dispondrá de una superficie comercial total próxima a la saturación, al menos hasta que se lleve a cabo el desarrollo y consolidación de los nuevos ámbitos residenciales previstos en el entorno. Dicho esto, Aragón no es ajeno al cambio de tendencia mediante el cual, promotores de centros comerciales y parques de medianas, identifican en provincias de menor tamaño pero con amplio recorrido, tales como Huesca y Teruel, un entorno favorable para continuar con la implantación de nuevos proyectos dimensionados que cubran la demanda existente.

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



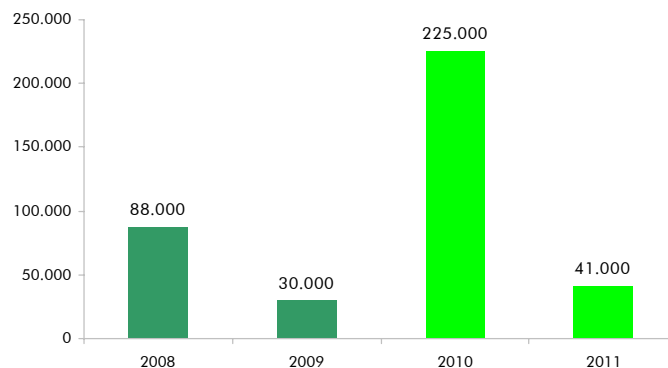
Fuente: AECC, CBRE

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



Fuente: AECC, CBRE

### Oferta Futura Zaragoza (m<sup>2</sup>)



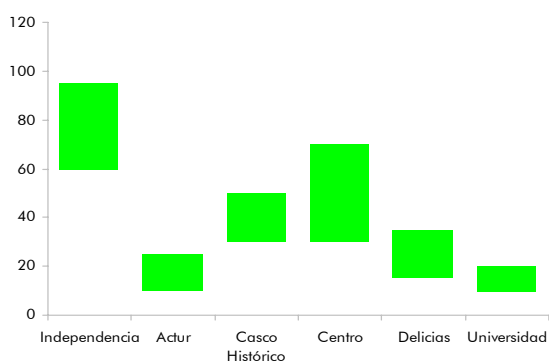
Fuente: CBRE

Principales zonas comerciales Zaragoza



Fuente: CBRE

Rango de precios en Zaragoza



Fuente: CBRE

ZARAGOZA – REFERENCIA DE MERCADO



Paseo de la Independencia	Prime
Demanda	↔
Oferta	↑
Rentas	↓

HIGHT STREET

NUEVO ESCENARIO COMERCIAL

El periodo de bonanza económica de los últimos años ha permitido un crecimiento sostenido del consumo en Zaragoza. De forma correlacionada, el sector comercial ha evolucionado positivamente en este periodo. La demanda de locales crecía al mismo tiempo que la disponibilidad era cada vez menor (llegando incluso a ser prácticamente nula en las mejores zonas) y el crecimiento de los precios parecía no tocar techo.

Sin embargo, la situación actual es bien distinta. La contracción económica está provocando una fuerte caída de las ventas al por menor y con ello, el deterioro de las cuentas de explotación de muchos comerciantes.

En este contexto, los operadores comerciales están revisando sus planes estratégicos para poder adaptarse al nuevo ciclo. Además, muchos comerciantes se han visto más afectados que la media ya que hicieron fuertes inversiones en sus negocios de cara a la Expo y sin embargo, muchos visitantes no realizaron actividad comercial fuera del recinto, a excepción del eje comercial calle Alfonso.

MAS LOCALES COMERCIALES DISPONIBLES

Ante esta situación, el número de locales comerciales disponibles ha aumentado considerablemente. Además, destaca la oferta de locales en traspaso con importantes descuentos en precios frente a máximos.

En este contexto, el Paseo de la Independencia y el Paseo de las Damas, siguen manteniéndose como ubicaciones prime y la tasa de disponibilidad ha subido pero menos que en el resto de zonas, pasando aproximadamente del 2% al 5%.

En las calles adyacentes a la misma (Calle Zurita, Isaac Peral, etc.), el repunte de la disponibilidad ha sido mayor, situándose en torno al 10%.

Sin embargo no todos los operadores han cancelado sus planes de expansión en Zaragoza. En este sentido, los más activos están siendo los relacionados con la moda y restauración. Dentro de los nuevos operadores, uno de los más representativos es Nespresso, con su próxima primera apertura en Zaragoza en calle Costa.

En términos generales, los operadores intentan adaptarse al mercado llevando a cabo estrategias de negociación que puedan permitirles obtener mejores condiciones contractuales acorde con sus ventas, lo que lleva a propietarios a analizar su estrategia para los próximos 2 o 3 años.

Por lo tanto, ante el aumento de la disponibilidad, es previsible que los precios empiecen a decrecer a medida que el consumo siga deteriorándose a lo largo del 2009.

## RESIDENCIAL

### OFERTA

En 2008 el 59,4% de la producción de vivienda nueva de Aragón se concentró en la provincia de Zaragoza, donde la disminución de la promoción residencial está siendo particularmente significativa: el pasado año se visaron proyectos para construir 4.219 nuevas viviendas, casi un 70% menos que en 2007. Este drástico ajuste en la producción residencial ayudará a medio plazo a corregir la situación de sobreoferta que sufre actualmente el mercado pero, de momento, repercute negativamente el aumento del paro, la disminución del consumo y la consiguiente agravación de la crisis económica y, por ende, inmobiliaria.

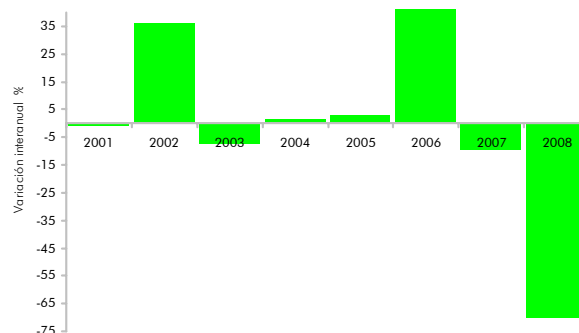
A pesar de la reducción de visados de obra nueva, el volumen de viviendas finalizadas en la provincia de Zaragoza en 2008 ha sido elevado: 12.935 unidades, un 42,3% más que en 2007, impulsado por el "efecto Expo". Progresivamente, el volumen de producto terminado tenderá a disminuir significativamente, como ya está ocurriendo en la mayor parte del país.

La situación de sobreoferta es uno de los problemas característicos a los que se enfrenta el mercado residencial hoy en día. 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 la Comunidad aragonesa se sitúa en torno a las 20.000 unidades, sin contar con la oferta adquirida por los inversores que actualmente también se encuentra a la venta.

Resulta destacable el aumento del producto en alquiler en el mercado residencial aragonés. Debido al freno de las ventas, se ha producido en el último año un importante trasvase hacia el alquiler de parte de oferta residencial en principio destinada a la venta. La mayor disponibilidad de vivienda en alquiler hace que las rentas se mantengan estables o incluso bajen en los entornos con mayor oferta.

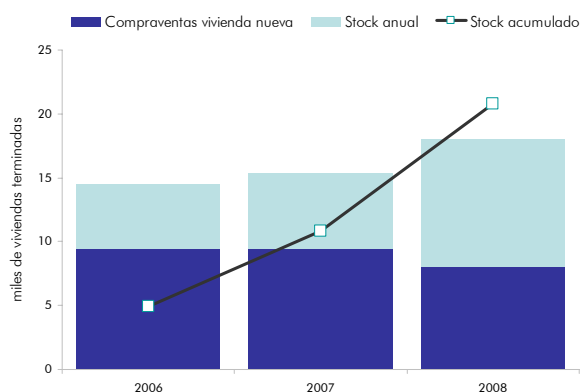
Otro hecho destacable por el lado de la oferta, es la notable acumulación de producto residencial en manos de las Entidades Financieras. A través fundamentalmente del canje de deuda a promotores por activos inmobiliarios y también vía ejecuciones hipotecarias, Bancos y Cajas están convirtiéndose en los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

### Visados de obra nueva en Zaragoza



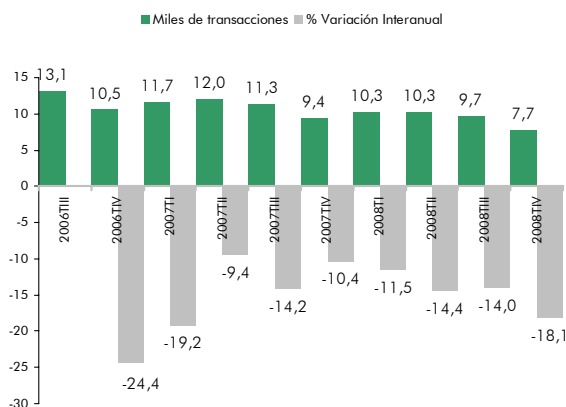
Fuente: MFOM

### Estimación del stock de vivienda nueva en Aragón



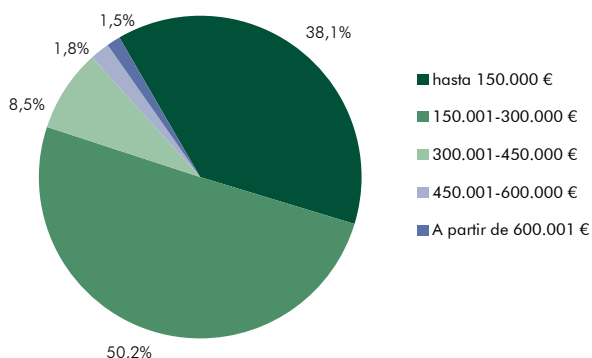
Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad, MFOM

### Compraventas de Vivienda Nueva en Aragón



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

**Viviendas compradas en Zaragoza en 2008 (hasta 3T) según valor**



Fuente: MVIV

**DEMANDA**

Actualmente gran parte de la demanda residencial potencial existente no se convierte en efectiva principalmente por dos factores: el todavía hoy alto nivel de precios y la falta de financiación.

La disminución de la demanda residencial efectiva en el último año ha sido notable. La bajada interanual de las transacciones en la Comunidad de Aragón en el cuarto trimestre de 2008 ascendió al 12%, en el caso de la vivienda nueva, y al 39,2%, 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 con precios por debajo de 300.000 €. Así, de las 8.252 transacciones de vivienda libre efectuadas en la provincia de Zaragoza en 2008, el 38,1% corresponden a ventas por valor inferior a 150.000 €, el 50,2%, a transacciones por valor entre 150.000 y 300.000 €, y tan sólo un 11,8%, se efectuaron por valor superior a 300.000 €.

**PRECIOS**

El valor medio de la transacción de vivienda nueva libre en la provincia de Zaragoza se situó en diciembre de 2008 en 191.872 €, lo que supone una variación del -1,3% respecto a diciembre de 2007 y una bajada mucho más aguda, del -11,2%, respecto a noviembre de 2008, lo que muestra la reciente agudización de su tendencia a la baja.

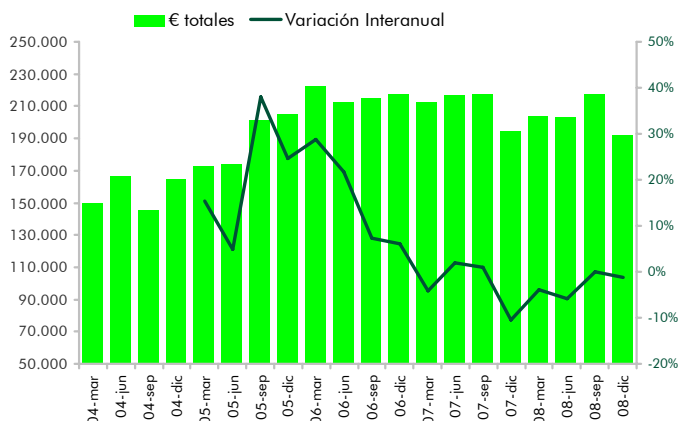
Las estadísticas oficiales constatan ya una disminución general de precios residenciales, situándose la variación media de la vivienda nueva en la Comunidad de Aragón en el -1,6% a finales de 2008, bajada inferior a la experimentada a nivel nacional.

Los datos de CBRE, en cambio, indican mayores porcentajes de bajada de precios de oferta en el primer trimestre de 2009: en Zaragoza capital, calculamos que la disminución media de precios de vivienda nueva se sitúa en torno al 14%. En determinadas zonas, como La Almozara, donde la cercanía a la Expo disparó los precios en años pasados, o Miralbueno, área de ensanche con clara sobreoferta, las bajadas superan ya el 20%.

La clave para el cierre de transacciones radica en conseguir fijar el precio de mercado, que no es sino aquel al que un comprador formalizaría una operación si obtuviese un 70% de financiación.

Todo indica que durante 2009 asistiremos a mayores ajustes de precios de oferta de vivienda, tanto en la Comunidad de Aragón, como en el resto de España.

**Valor medio transacción de vivienda nueva libre en Zaragoza**



Fuente: Colegio de Refiradores de la Propiedad

**Precios de Vivienda Nueva en área de Zaragoza a marzo 09**

Zona	Precio Medio €/m <sup>2</sup>	Variación Interanual aproximada
Centro	4.800	-6%
Universidad	3.800	0%
San Jose-Las Fuentes	2.900	-15%
Almozara	2.800	-22%
Miralbueno	2.700	-23%
Actur	3.100	-14%
Santa Isabel	2.350	-20%
Villanueva de Gallego	2.150	-24%
La Puebla de Alfindén	2.000	-9%
Cuarte de Huerva	2.150	-17%
La Muela	1.950	-5%
Utebo	2.100	-11%

Fuente: CBRE

## HOTELES

### AÑO HISTÓRICO PARA EL SECTOR

La Exposición Internacional Zaragoza 2008 otorgó a la ciudad un mejor posicionamiento para hacer frente a la actual crisis por la que atraviesa el sector a nivel nacional. En este sentido, el Índice de Ingresos Hoteleros experimentó un fuerte crecimiento a mediados de 2008.

Pero 2009 ha comenzado con una tendencia invertida: bajadas en los niveles de ocupación y ralentización en la apertura de nuevos proyectos. La reconversión de edificios hoteleros en desarrollos residenciales de lujo muestra dicho cambio de tendencia, que tiene en el antiguo Hotel Paris un claro referente.

### NUEVAS FÓRMULAS PARA CAPEAR LA CRISIS

La oferta de establecimientos turísticos creció durante 2008 alrededor del 5,7% en Zaragoza, por encima del experimentado a nivel nacional (+2,9%). A pesar de este crecimiento, los visados de obra nueva han caído casi un 80% con respecto al mismo periodo de 2007, debido principalmente a la oferta existente y a la incertidumbre económica.

Tras la Expo, la caída del número de turistas, ha generado una situación de sobreoferta en el mercado y una caída de los ingresos hoteleros.

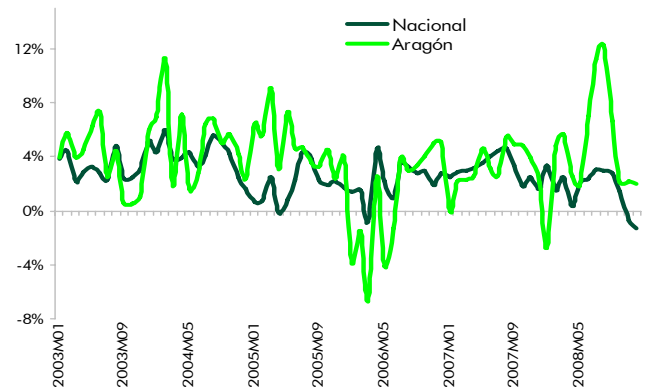
Es el momento de dar un impulso al atractivo de Zaragoza como centro de Ferias Nacionales e Internacionales, manteniendo las ya existentes. Así mismo, ayudará la consolidación de los nuevos proyectos de oficinas y la potenciación del aeropuerto (mayor número de conexiones).

El Sector hotelero ha de hacer frente a los efectos de la crisis y a otras dificultades como el incremento de la competencia internacional, el cambio en el concepto de cliente, el énfasis en el cuidado medio ambiental y la necesidad de invertir en nuevas tecnologías.

Además, en este escenario, la gestión de los establecimientos es cada vez más importante. Empiezan a ganar importancia los llamados contratos de Management respecto a los tradicionales arrendamientos, en los que el propietario cede la gestión y dirección del negocio a un operador hotelero obteniendo el propietario una rentabilidad directamente condicionada al Beneficio operativo.

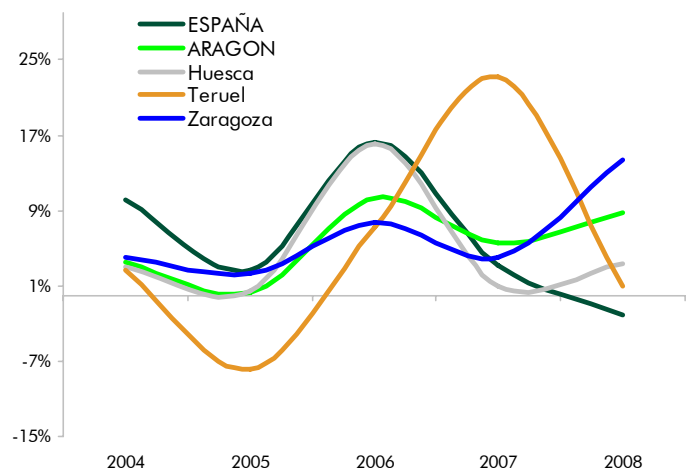
Por otro lado, en el actual cambio de ciclo determinados formatos se ajustan mejor al mercado. Así, por ejemplo, la facturación de los hoteles de bajo coste en España alcanzó los 170 millones de euros en 2008, el 21% más que el año anterior, lo que confirma este segmento de negocio como uno de los más dinámicos del sector.

### Índice de Ingresos Hoteleros



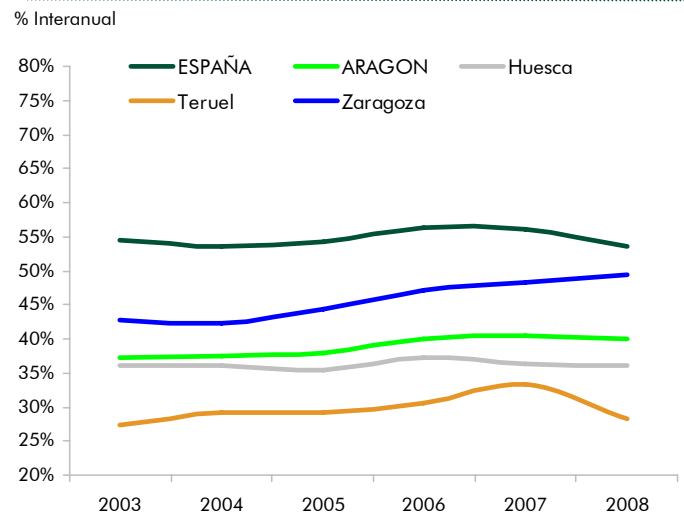
Fuente: INE

### Evolución del Número de Viajeros



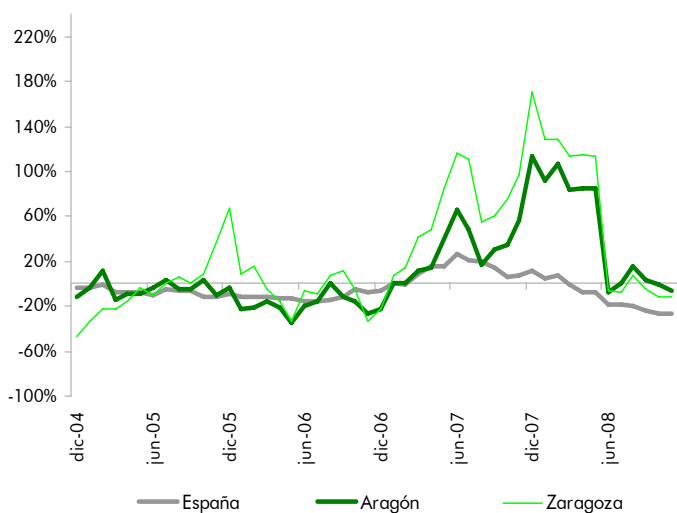
Fuente: IAE

### Evolución de la Ocupación



Fuente: IAE

## Evolución Oferta Industrial



Fuente: CBRE

## Principales Operaciones 2008

Localización	Tipología	Inquilino	Superficie (m <sup>2</sup> )
Pla-Za	Llave en Mano	Bosch Siemens	80.000
Prologis Park	Llave en Mano	ARC Ibérica	48.000
Magna Pla-Za	Logística	Miralbueno	5.000
Malpica	Industrial	Franke Spain	4.800
Pla-Za	Logística	Logis IT Dell	4.500
Centro Vía	Industrial	J2	2.400
Centro Vía	Industrial	Euronix Metal	2.000
Pla-Za	Industrial	King Jouet	1.300
Pla-Za	Industrial	Int. Leasure	1.300
Malpica	Logística	Arcese	1.400

## Precios/Rentas Inmuebles Industriales

Zonas	Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)	Venta (€/m <sup>2</sup> t)	Suelo (€/m <sup>2</sup> s)
Oeste	2,50 - 3,50	600 - 700	140 - 170
Este	2,00 - 3,00	450 - 550	85 - 110
Norte	2,50 - 3,50	600 - 700	140 - 170

Fuente: CBRE

## INDUSTRIAL/LOGÍSTICO

El mercado inmobiliario industrial en Zaragoza está experimentando un reajuste. La caída del empleo y del consumo han paralizado muchas decisiones corporativas para la contratación de nueva superficie.

### OFERTA

A nivel nacional la puesta en el mercado de nueva superficie industrial ha venido retrocediendo desde mediados de 2007. En Aragón y Zaragoza, sin embargo, el cambio en la tendencia ha tenido lugar en la segunda mitad del 2008, generando un volumen importante de superficie disponible. Las dificultades de financiación han retrotraído las expectativas sobre la absorción de oferta futura. Ante esta fuerte caída de la demanda nos encontramos con proyectos que permanecen en "stand by" tales como la ampliación del polígono de Malpica – Alfindén y la 5ª fase de Centrovía y otros como Empresarium cuya consolidación se está ralentizando. La construcción especulativa de nuevos espacios se ha reducido sustancialmente y las principales operaciones son proyectos llave en mano. Pese a la variedad de oferta de suelo Zaragoza sigue sin ofrecer al mercado logístico nacional plataformas para módulos mayores de 10.000 m<sup>2</sup>, lo que dificulta la consolidación de la plaza como referente logístico.

### DEMANDA Y PRECIOS

Zaragoza, gracias a su situación geoestratégica, continua siendo un polo de atracción para la actividad logística y de distribución. La demanda industrial / logística sigue existiendo en el primer anillo (principalmente Cogullada), Pla-Za para proyectos "llave en mano" y superficies de tamaño medio (< 2.000 m<sup>2</sup>) en el corredor de A2-Barcelona.

Asistimos a un importante proceso de reubicación de empresas tales como Enarco, Airtex, Transportes Carreras... hacia actuaciones emblemáticas como Pla-Za. Aprovechando, de este modo, la actual coyuntura de mercado para reubicarse en Polígonos con mayor proyección e inmuebles mejor dotados. Son los emplazamientos de mayor antigüedad (Ciudad del Transporte, Malpica y Cogullada) los que principalmente están siendo afectados por este movimiento, viéndose incrementado el ratio de superficie disponible en inmuebles obsoletos en muchos casos.

Existen demandas de reubicación que generen un ahorro en costes.

## INVERSION

El mercado de inversión inmobiliaria ha experimentado un retroceso dramático a lo largo de 2008. 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 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.

La falta de confianza, las dificultades de acceso al crédito y las perspectivas del consumo en nuestro país han tenido como resultado una moderada actividad en el sector de centros comerciales, que tan dinámico se mostró en los últimos años, captando sobre todo el interés de inversores institucionales internacionales. En el segmento de oficinas el retroceso de la actividad (38%) ha estado condicionado por el desajuste en las expectativas entre la oferta y la demanda. El segmento industrial, sin embargo, ha mantenido en 2008 niveles de contratación similares a los registrados el año anterior. Al ser activos de menor volumen y generar rentabilidades más altas, este segmento atrajo en 2008 una parte considerable de la demanda de inversión.

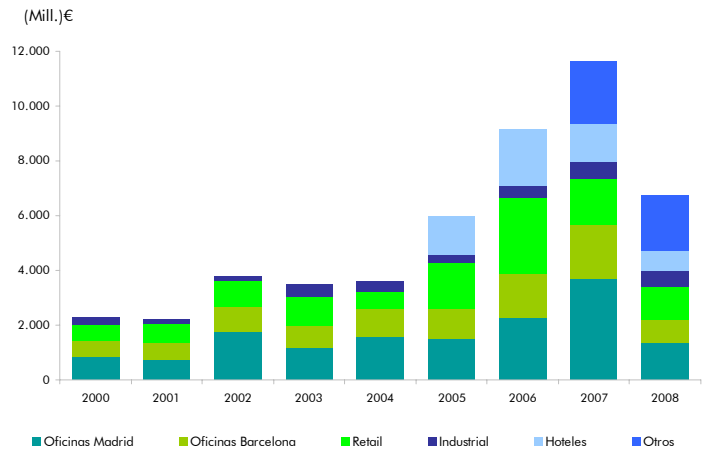
En mercados como Zaragoza, la actividad se está centrando en los activos con mayor recorrido como locales comerciales y pequeños espacios de oficinas. El diferencial en los niveles de rentabilidad estimados con Madrid y Barcelona para los distintos segmentos se sitúa entre 100 y 125 pbs.

Las rentabilidades continúan marcando una tendencia alcista en todos los segmentos. La yield para el producto "prime" dentro de cada subsector, se sitúa entre el 6,50% y 7,75%. Estos repuntes han sido más intensos para el producto secundario así como para el ubicado en área metropolitana.

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. Zaragoza no está en 2.009 dentro de las plazas estratégicas de los fondos internacionales, sólo inmuebles muy bien arrendados y con volumen superior a 60 m € lograrán captar su interés (salvo activos logísticos, a partir de 20 m €). 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 siguen siendo demandados, si bien el análisis de solvencia del inquilino en el medio plazo es condición necesaria para acometer la compra en España.

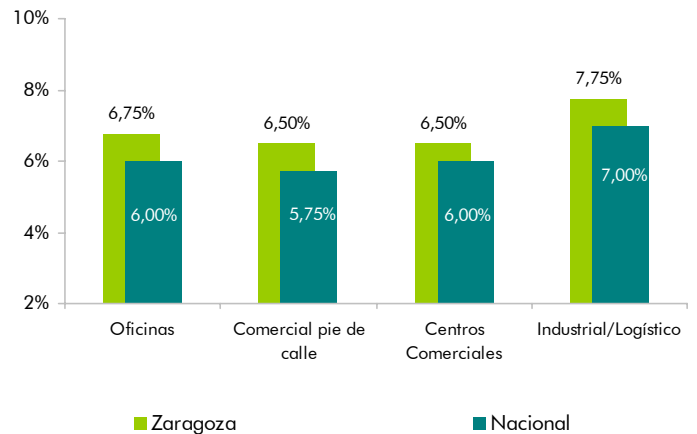
Garantías como la solvencia del inquilino y la duración de los contratos seguirán siendo factores clave para atraer a la demanda de Inversión.

## Distribución Del Volumen de Inversión por Sector



Fuente: CBRE

## Rentabilidades prime para Zaragoza y España Q408



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

“Ser conscientes de la actual situación de mercado no es suficiente para lograr reactivarlo, salvo que oferta y demanda se reajusten en posiciones realistas que permitan casar operaciones. Oportunidades hay, y los planes de negocio ajustados y conservadores volverán a ser entendidos por las Entidades Financieras, quiénes valoran positivamente la existencia de patrimonio en renta dentro de las carteras inmobiliarias. CB Richard Ellis apuesta por poder aportar su experiencia al mercado de Aragón”. **Nicolás Llari de Sangenis, Director Regional Norte.**

“Existen, en este momento de situación bajista del ciclo, importantes oportunidades; activos rentables y valores refugio, que permitirán afianzar unas bases muy sólidas en el medio y largo plazo. Tenemos el compromiso de trabajar intensamente con nuestros clientes para localizar dichas oportunidades de Inversión tanto nacional como Cross Border en los principales mercados internacionales.” **Jon Rodriguez, Capital Markets.**

“En términos generales, el ajuste del valor de los inmuebles está siendo importante al mismo tiempo que necesario. Están resultando más drásticos aquellos activos que requieren de una gestión previa al desarrollo y cuya finalidad es la promoción residencial, como es el caso del suelo urbanizable. Actualmente, el patrimonio en renta precisa de una gestión más activa, con el fin de amortiguar la situación actual del mercado.” **Jorge Lleyda, Valoraciones.**

“La coyuntura actual de mercado ha llevado a muchos operadores a reubicar sus instalaciones en inmuebles de menor tamaño y/o en mejores condiciones arrendaticias además de haber identificado un importante nicho de mercado en módulos logísticos. El aumento de la oferta logística en arrendamiento y la especialización en llevar a cabo proyectos “llave en mano” serán los factores diferenciales para consolidar esta plaza como referente nacional”. **Miguel Ángel Gómez, Industrial.**



**ZARAGOZA**

Pº Independencia 21, 1º planta  
50.001 ZARAGOZA

T + 34 976 48 46 35  
F + 34 976 48 46 33

[spain.researchzaragoza@cbre.com](mailto:spain.researchzaragoza@cbre.com)

Para más información:

**Research España**

Edward Farrelly  
Director Nacional Research España  
CB Richard Ellis  
Edificio Torre Picasso,  
Planta 27  
Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1  
28020 MADRID

T + 34 91598 1900  
F + 34 91 556 9690  
[edward.farrelly@cbre.com](mailto:edward.farrelly@cbre.com)

**Delegación Zaragoza**

Nicolás Llari de Sangenis  
Director Regional Norte  
CB Richard Ellis  
Pº Independencia 21, 1º planta  
50.001 ZARAGOZA

T + 34 976 48 46 35  
F + 34 976 48 46 33  
[nicolas.llari@cbre.com](mailto:nicolas.llari@cbre.com)

**Disclaimer 2009 CB Richard Ellis**

Esta información ha sido obtenida de fuentes de crédito consideradas fiables. Sin dudar de su exactitud, no la hemos verificado y no ofrecemos garantías al respecto. Es responsabilidad suya confirmar independientemente su veracidad. Todas las proyecciones, opiniones, asunciones o estimaciones utilizadas son para ejemplificar únicamente y no representan el presente o futuro del funcionamiento del mercado. Esta información se diseñó exclusivamente para uso de los clientes de CB Richard Ellis, y no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito de CB Richard Ellis.