



The World of Property

Industrial- logístico

Informe del Mercado Industrial / Logístico

Madrid y Barcelona

RESUMEN EJECUTIVO

Noviembre 2009

09



aguirrenewman.com

Índice

1.	LA COYUNTURA GENERAL DEL MERCADO.....	4
2.	CONCLUSIONES.....	5
3.	PERSPECTIVAS.....	8

Contacto Aguirre Newman

Antonio Montero
 Director de Negocio Industrial-Logística
 (34) 91 319 13 14
antonio.montero@aguirrenewman.es

Javier García-Mateo-MRICS
 Director de Análisis e Investigación de Mercados
 (34) 91 319 13 14
jgm@aguirrenewman.es

Aguirre Newman realiza el presente informe según su leal saber y entender, y en función de las circunstancias concretas del mercado inmobiliario a la presente fecha. Por el hecho de elaborar el presente informe, Aguirre Newman: (I) no realiza, otorga y/o confiere ninguna declaración y/o garantía, expresa o implícita, (II) ni acepta ninguna responsabilidad en relación con la exactitud o integridad de la información contenida el mismo.

Se autoriza exclusivamente la reproducción parcial, nunca total, del presente Informe. En cualquier caso, cualquier reproducción parcial que se realice deberá mencionar que se trata de un "extracto" de un Informe completo realizado por Aguirre Newman

I.- La coyuntura general del mercado

Una vez confirmada la recesión de la economía española, se pone de manifiesto la correlación existente entre la producción industrial, que ha registrado la decimosexta caída consecutiva en el mes de septiembre (-13% interanual, mes de septiembre) y la evolución de los ratios de consumo (consumo final 2T 2009:-3,4% interanual) con la contratación en la demanda de espacios industriales y logísticos en España.

Tras realizar este trabajo de investigación sobre los mercados de Madrid y Barcelona, podemos concluir que el mercado inmobiliario industrial y logístico durante los últimos 12 meses se ha caracterizado por un importante incremento del stock de producto disponible y listo para ser ocupado. El incremento de la disponibilidad de producto logístico en el mercado de Madrid y de Barcelona unido a una menor demanda por parte del usuario final ha presionado los precios de salida a la baja. Los márgenes de negociación sobre los precios de salida se han ampliado considerablemente; no obstante, no se puede establecer un margen medio al responder cada caso particular a las circunstancias específicas de cada operación.

En el mercado de inversión se ha mostrado un incremento en la tasa de rentabilidad inicial exigida de entre 75 y 100 puntos básicos como consecuencia del riesgo general percibido en la economía, el complicado acceso a la financiación, las dudas en cuanto a la estabilidad de los precios de alquiler y el creciente riesgo de desocupación. El mercado de inversión sobre inmuebles logísticos ha tenido un comportamiento muy limitado siendo en volumen en el periodo enero octubre de 2009 inferior a los 50 millones de euros.

A continuación se detalla la información básica referente al mercado industrial-logístico:

Variables Clave	MADRID			BARCELONA		
	2008	2009	Var.(%)	2008	2009	Var.(%)
Precio Medio Alquiler Logístico (€/m ² /mes)	5,79	4,87	-15,9%	5,40	4,61	-14,5%
Precio Medio Alquiler Industrial (€/m ² /mes)	6,35	5,80	-8,6%	5,03	4,23	-15,9%
Precio Medio Venta Industrial (€/m ² /mes)	1.363	1.220	-10,5%	1.113	938	-15,8%
Rentabilidad Inicial Naves Clase A	7,50% - 7,75%					
Rentabilidad Inicial Naves 1 ^{er} Cinturón	7,75% - 8,00%					
Rentabilidad Inicial Naves Secundarias	8,00% - 8,50%					
Promoción Futura Logística (m ²) (12 meses)	-			-		
Disponibilidad Espacios Logísticos (m ²)	893.874			568.490		

Aumento generalizado del stock disponible y disminución de la demanda industrial y logística respecto al año 2008

2.- Conclusiones

A continuación se enumeran las conclusiones principales de este informe.

Mercado de Madrid

- El Corredor de Henares y el Eje A-4 se mantienen como las zonas logísticas más importantes de Madrid y su área de influencia tanto por superficie consolidada como por disponibilidad existente. En ellas se concentra aproximadamente el 89% de la superficie logística de la Comunidad de Madrid. A pesar de ello, debe destacarse el incipiente desarrollo logístico del Eje A-3 (Tarancón) y de la A-42 (Zona Sur).
- Al igual que en Barcelona, se mantiene la tendencia por la que se traslada la actividad industrial y logística fuera del Casco Urbano. Las áreas industriales del Casco Urbano, con uso urbanístico industrial pero con un gran porcentaje de uso terciario admitido son ofertadas a demandantes de inmuebles terciarios.
- Se mantiene el importante desarrollo de infraestructuras en la Comunidad de Madrid y Castilla la Mancha, lo que favorece la aparición y consolidación de áreas industriales cada vez más alejadas de la Capital. Los nuevos desarrollos, a diferencia del pasado, están teniendo muy en cuenta las necesidades específicas de la actividad logística en cuanto a facilidad de accesos, comunicaciones y tamaño medio de las parcelas.
- La disponibilidad de producto logístico se ha incrementado notablemente. De las tasas prácticamente nulas que se apreciaban en el año 2007 se ha pasado a una situación de disponibilidad MUY ALTA, con un ratio en el entorno del 15%, sobre un stock total de producto logístico de aproximadamente 5.750.000 m². Por tanto, la disponibilidad total de espacio listo para ser ocupado en el mercado logístico de Madrid y su área de influencia se situó en aproximadamente 900.000 m². Este aumento de disponibilidad se ha producido de manera uniforme en todas las zonas y coronas y viene motivado por la entrega de nuevas edificaciones en los últimos años en las zonas más alejadas del casco urbano y por la desocupación de almacenes en las coronas más próximas.
- La demanda de producto tanto industrial como logístico durante los últimos 12 meses ha mostrado una clara contracción en su comportamiento. La absorción de producto logístico se ha reducido en más de un 50% respecto a la producida en el ejercicio anterior situándose la misma en 128.000 m² en el periodo enero octubre de 2009. La demanda de mininaves tanto en venta como en alquiler se ha visto muy afectada debido fundamentalmente a la saturación de esta tipología de producto, a los elevados precios alcanzados en los últimos años y a la huida del inversor privado de este segmento del mercado.
- La evolución de los precios de alquiler (precios de salida) de producto industrial en el periodo analizado ha mostrado en términos generales un descenso del 8,6%. Los precios de alquiler (precios de salida) de naves logísticas han descendido un 15,9% respecto al 2008. Finalmente, los precios de salida en lo que se refiere a producto en venta han descendido en un 10,5% respecto al 2008.

- No se prevee el desarrollo de nuevos proyectos logísticos de carácter especulativo para los próximos 12 meses debido a la incertidumbre que provoca la situación actual del mercado y a la alta disponibilidad de producto. Los desarrollos que se lleven a cabo serán en todo caso proyectos “llave en mano” en los que el promotor y la entidad financiadora de los mismos se garantizan un inquilino para la nave desde el mismo momento de su finalización.
- El descenso en la demanda se ha visto especialmente reflejado en el producto en venta. El número de operaciones de compraventa sobre inmuebles industriales ha descendido notablemente sobre las cifras de otros años, mientras que en la tipología logística la actividad de compraventa ha sido residual en los últimos 12 meses. Sólo aquellos usuarios finales con una necesidad inmediata, están dispuestos a cerrar transacciones en cifras entre un 20-30% inferior a los precios ofertados.
- Por otro lado y siguiendo la línea ya advertida en el informe del año 2008, determinados promotores y propietarios están facilitando a aquellos segmentos más perjudicados por la situación crediticia como pueden ser las PYMES, otras alternativas como pueden ser alquileres con opción a compra en condiciones muy ventajosas.

Mercado de Barcelona

- La concentración de la industria catalana tiene como referente más importante su primer cinturón formado por las zonas del Barcelonés, Baix Llobregat, Vallès Occidental y Vallès Oriental.
- Al igual que en Madrid, las áreas más cercanas a Barcelona capital, sufren un paulatino cambio hacia usos terciarios y residenciales. Existe un desplazamiento de las áreas industriales a zonas más lejanas de los núcleos urbanos.
- El mercado industrial de Barcelona se expande hacia zonas cada vez más lejanas. Esta tendencia está llegando a movilizar empresas hasta provincias colindantes como Tarragona, principalmente en lo que al sector logístico se refiere donde los precios son altamente competitivos y la conexión con Barcelona y el resto de la península es directa a través de la AP-7 y la AP-2.
- Incremento en los niveles de disponibilidad tanto de producto logístico como de mininaves. En el caso de producto logístico, la desocupación se concentra principalmente en la primera corona y en el Camp de Tarragona, y se sitúa en términos globales por encima de los 560.000 m². De ello se deriva la existencia de una tasa de disponibilidad del 18,9%, teniendo en cuenta que el stock de producto logístico es de aproximadamente 3.000.000. En cuanto al producto mininaves, existe disponibilidad en todas las zonas analizadas.
- No hay previsto el desarrollo de ningún proyecto logístico de carácter especulativo en los próximos meses dada la alta disponibilidad de producto en el mercado y la escasa demanda. Al igual que en el mercado de Madrid, los desarrollos que en todo caso se realicen serán “proyectos llave en mano” en los que tanto el promotor como la entidad financiadora se garanticen la existencia de un inquilino para el proyecto y por lo tanto la obtención de rentas aseguradas.

- Descenso acusado de la demanda de espacios logísticos en el área analizada que se ha situado en el periodo enero – octubre 2009 en 143.805 m². Ganan peso las operaciones de alquiler, como es costumbre en la demanda logística, que han supuesto un 91% del total respecto a las de compraventa que han sido escasas en el último año. Los demandantes en los últimos 12 meses han disminuido su necesidad de metros cuadrados respecto al año anterior, situándose la media de superficie demandada en 4.000 m².
- A nivel de infraestructuras se puede considerar que Cataluña tiene una dotación suficiente. A pesar de ello, y con el objeto de garantizar el futuro desarrollo equilibrado de los mercados industrial y logístico y la competitividad de la zona, es imprescindible la ejecución de proyectos de ampliación y mejora de las infraestructuras. Muchos de estos proyectos ya están contemplados en los planes de las diferentes administraciones y su ejecución está prevista para los próximos años.
- La evolución de los precios de alquiler (precios de salida) de producto industrial en el periodo analizado ha mostrado un descenso del 15,9% respecto al año 2008. Los precios de alquiler (precios de salida) de naves logísticas han descendido un 14,5% respecto al 2008. Mientras que los precios de salida en lo que se refiere a producto en venta han disminuido en términos nominales un 15,8% respecto al 2008.

Mercado de Inversión

- Se ha producido un incremento generalizado de la tasa de rentabilidad inicial de entre el 75 y 100 puntos básicos en las zonas analizadas motivado por varias circunstancias: coste de financiación, rentabilidades más atractivas de inversiones sustitutivas, mayor número de activos disponibles en el mercado y un número sustancialmente menor de agentes dispuestos a acometer inversiones en este momento. Han sido las zonas más alejadas de Madrid y Barcelona las que han visto incrementar las rentabilidades iniciales exigidas en mayor cuantía hasta niveles del 8,50% de media.
- La mayor oferta de producto en inversión es consecuencia de una necesidad de liquidez por parte tanto de promotores vinculados a la actividad industrial-logística como de usuarios finales que son propietarios de sus instalaciones.
- El inversor ha centrado su búsqueda en un producto seguro terminado y ocupado en su totalidad, con contratos de larga duración, con garantías de permanencia y altas rentabilidades.
- El tiempo de maduración de las operaciones en inversión está siendo, en general, elevado debido a que los vendedores valoran sus activos teniendo en cuenta las rentas firmadas en contrato, mientras que los compradores lo hacen según las rentas de mercado, claramente inferiores a las primeras.

Incremento generalizado de la tasa de rentabilidad inicial de entre 75 y 100 puntos básicos

3.- Perspectivas

A continuación se ofrecen las perspectivas del mercado industrial-logístico de Madrid y Barcelona.

Mercados de Madrid y Barcelona

- La creciente disponibilidad de producto final acabado va a posibilitar un aumento significativo en los márgenes de negociación, tanto de los precios medios de alquiler como de los precios de compraventa, hecho que se va a traducir en cierres a la baja.
- Las dificultades para la obtención de financiación va a incidir un año más en la escasez de operaciones de compraventa por parte de inversores particulares y de usuarios finales. Esto, se hará más patente en el mercado de mininaves, segmento habitual para pequeños inversores y usuarios finales, los cuales se verán obligados a buscar alternativas a la compra. No obstante, se observa una mayor toma de conciencia por parte de los propietarios de naves en venta sobre la situación del mercado actual lo cual puede, dentro de la dificultad comentada, propiciar un ligero repunte de las compraventas.
- Mantenimiento de la escasa demanda de producto industrial y logístico debido al mal comportamiento del consumo y de la distribución. El mayor dinamismo vendrá determinado por la relocalización de empresas que busquen aprovechar la caída de rentas para ubicarse en un mejor inmueble a un menor coste.
- Paralización o retraso del inicio de nuevos proyectos especulativos consecuencia de la situación de incertidumbre económica. Mediante esta medida se busca por parte de los promotores controlar la cantidad de producto especulativo que se va a incorporar al mercado en un entorno de alta disponibilidad y de baja demanda.
- El ajuste de los precios medios de alquiler, la estabilización de la tasa media de rentabilidad inicial, la existencia de una alta disponibilidad de producto en el mercado unido a una baja demanda, se va a traducir inexorablemente en un ajuste en los precios del suelo, los cuales, al nivel actual, no pueden sostener la viabilidad de los planes de negocio de los promotores e inversores.

Mercado de Inversión

- En la medida que los problemas generales para la obtención de liquidez se resuelvan, se reactivará el mercado de inversión centrado en producto terminado de calidad, con arrendatarios solventes y contratos de alquiler a largo plazo y garantizados. La seguridad, en cuanto a la calidad del inquilino y la seguridad de los contratos, va a ser el requisito básico.

Tendencia a la estabilización de las rentabilidades medias exigidas por los inversores en los actuales niveles

- Mayor posibilidad de materialización de operaciones de “sale & leaseback” por parte de usuarios-propietarios que buscan obtener liquidez en un entorno como el actual. Por otro lado, aquellos promotores patrimonialistas especializados en producto logístico, altamente apalancados y con niveles medios-altos de desocupación en su patrimonio se verán abocados a vender los proyectos que tengan en rentabilidad para hacer frente a sus obligaciones financieras.
- Mantenimiento de las tasa de rentabilidad inicial en los actuales niveles medios que se situán entre el 8% y el 8,5%.

Industrial



The World of Property

MADRID

C/General Lacy, 23
28045

Tel: 91 319 13 14
Fax: 91 319 87 57

BARCELONA

Av. Diagonal, 615
08028

Tel: 93 439 54 54
Fax: 93 419 23 24

MÁLAGA

C/Puerta del Mar, 18,
8º-D - 29005

Tel: 952 062 782
Fax: 952 608 817

LISBOA

Avenida da Liberdade, 190
1250-147

Tel: (351) 21 313 90 00
Fax: (351) 21 353 01 03

asesores@aguirrenewman.es

aguirrenewman.com