BNP PARIBAS
REAL ESTATE

PROPERTY REPORT

EL MERCADO LOGÍSTICO EN ESPAÑA

MAYO 2011

BNP PARIBAS REAL ESTATE

TODAS LAS PIEZAS DEL PUZLE INMOBILIARIO

BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida, para cada una de sus necesidades: **Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management**. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición todos nuestros conocimientos especializados. Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.

Su contacto en España: 914 549 600

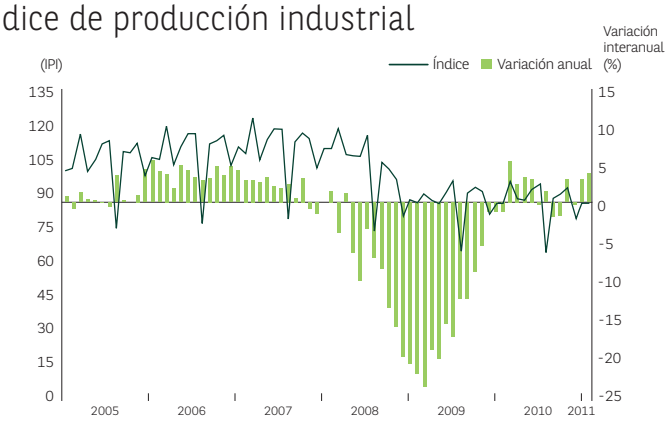
BNP PARIBAS REAL ESTATE | Real Estate for a changing world

www.realestate.bnpparibas.es

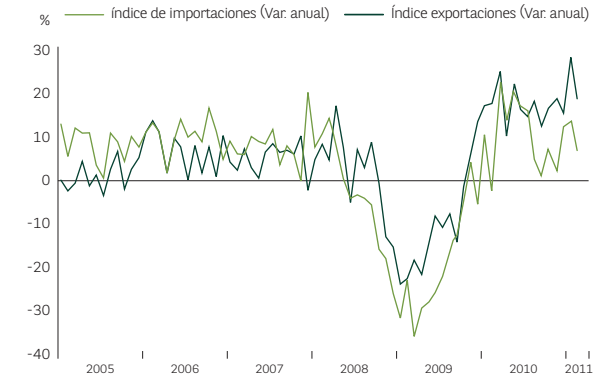
Índice

Entorno económico	p. 4
Mercado logístico en España	p. 5
Mercado logístico en Madrid	p. 7
Mercado logístico en Barcelona	p. 11
Mercado logístico en Valencia	p. 15
Mercado logístico en Sevilla	p. 19
Inversión logística en España	p. 23
Glosario	p. 24

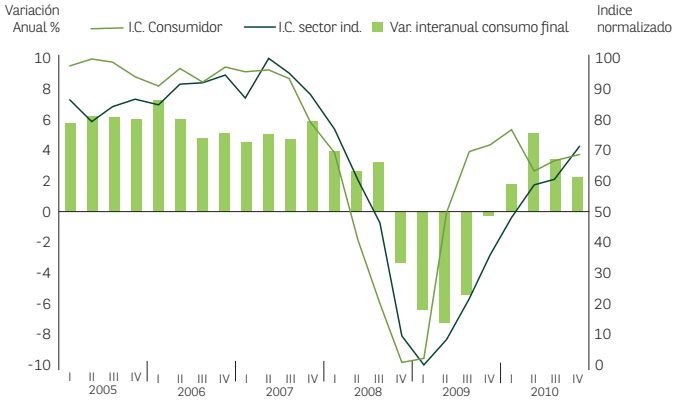
Índice de producción industrial



Evolución importaciones y exportaciones



Índices de confianza de consumidores, empresarios y consumo final



Transporte de mercancías por carretera

Fuente: Ministerio de Fomento

ENTORNO ECONÓMICO

Durante el año 2010 la mayoría de los indicadores económicos señalaron estancamiento en la actividad, frenando los fuertes decrecimientos observados en 2009. La variación anual del PIB (-0,1%, fuente: INE) y del Índice de Producción Industrial (-0,3%, INE) han ido en este sentido, ambos indicadores reflejando tanto una reactivada demanda externa como la debilidad de la demanda interna.

La evolución en el corto plazo se puede analizar mediante el IPI, el cual presentó variaciones positivas por primera vez en marzo de 2010, después de 22 meses de variaciones anuales negativas. No obstante, después de marcar un mínimo histórico en 2010, no es de extrañar encontrar crecimientos en los últimos meses. Los datos más recientes dan cuenta de crecimiento sostenido desde diciembre hasta marzo, y se contabilizan crecimientos en 10 de los últimos 12 meses, apoyados en la recuperación sostenida de la demanda externa.

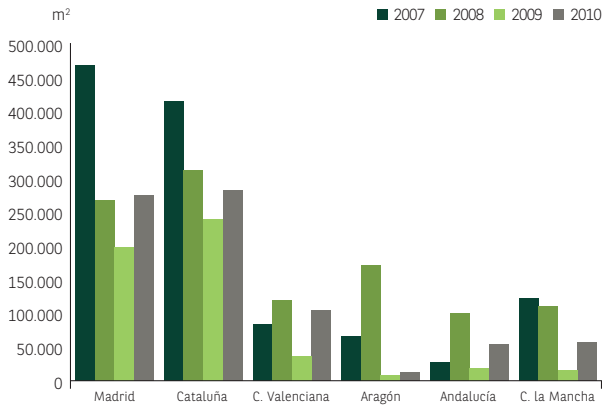
Las exportaciones presentan una mejora continua iniciada a finales de 2009, gracias al mejor rendimiento de las economías de la Unión Europea, principales socios comerciales de España. El índice de exportaciones creció un 24% anual y las importaciones un 12%, en el mes de enero de 2011. En el gráfico se advierte que la variación del Índice de las exportaciones ha alcanzado valores superiores a todos los años anteriores representados.

Se observa una disminución, a partir del segundo trimestre de 2010, en el transporte de mercancías por carretera tanto a nivel público como privado, disminuyendo hasta 292 millones de toneladas. Por lo tanto se deshace el buen camino realizado a comienzos de año, volviendo a situarse prácticamente al mismo nivel que a cierre de 2009.

El índice de confianza en el sector industrial mantuvo una tendencia positiva sostenida, que comenzó en 2009, debido principalmente al fortalecimiento de los países importadores y de las mismas exportaciones. Se observa una disminución del número de empresarios que cree que sus ventas van a decrecer en los próximos tres meses, aunque esta proporción se mantiene por debajo de lo registrado hasta 2007. Por su parte, el índice de confianza del consumidor tendió a la estabilidad desde finales del primer trimestre de 2010, superando los datos alcanzados en 2008 y 2009, señalando que las familias observan una situación económica más favorable, en términos de gasto. El reflejo de este sentimiento se observa en el consumo per-cápita, que ha crecido en todos los trimestres de 2010, aunque la fuerte reducción del gasto de 2009 ha permitido registrar sendos crecimientos.

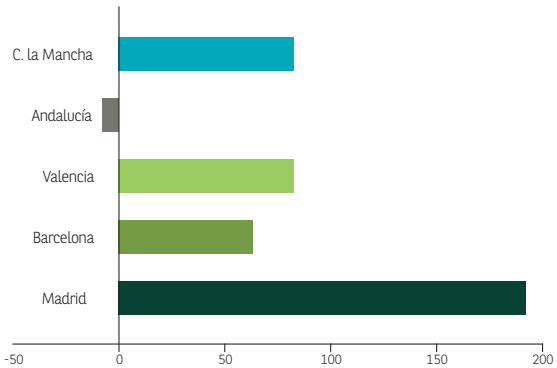
Los indicadores de rendimiento de la economía y del sector inmologístico señalan una nueva etapa que deja atrás las fuertes desaceleraciones y, por los datos más recientes, el escenario de "double-dip" o segunda recesión. No obstante, una alta tasa de paro (21,3%, según INE) y unas finanzas públicas en consolidación, presentan un reto adicional al sector empresarial. En este escenario, el crecimiento del PIB alcanzará valores cercanos al 1% al cierre de 2011 y la cadena logística nacional reaccionará con una contratación inmobiliaria estable frente a 2010 o con ligeros incrementos.

Evolución de la contratación por CCAA



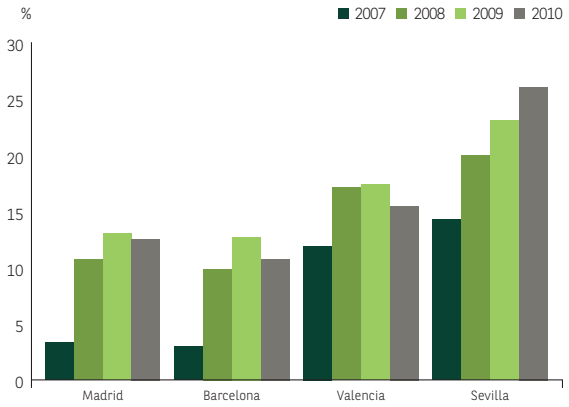
Fuente BNP Paribas Real Estate – Research

Variación del número de operaciones (2009/2010)



Fuente BNP Paribas Real Estate – Research

Evolución de la tasa de disponibilidad



Fuente BNP Paribas Real Estate – Research

ESPAÑA

Contratación

El año 2010 ha marcado una pauta de incrementos en las cifras de contratación bruta en los principales centros logísticos de España. La contratación registrada sumó 790.000 m² en Madrid, Barcelona, Castilla la Mancha, Sevilla, Valencia y Zaragoza. Esto significa un aumento del 53,5% respecto al año 2009. Sin embargo, el volumen contratado aún dista de las cifras globales registradas en 2008 ó 2007, que fueron de aproximadamente 1.000.000 de m². Por lo tanto, el repunte no permite declarar una recuperación enérgica del mercado inmologístico español.

Las difíciles condiciones de la economía española de 2008 y 2009 propiciaron una contratación muy reducida en todos los enclaves logísticos, con lo que se ha podido llegar a duplicar la cifra de absorción bruta de 2009 en varias plazas. En este sentido, los crecimientos más notables han estado en Castilla la Mancha (+286%), Sevilla (+214%) y Valencia (+185%). En Madrid y Barcelona también se alcanzaron variaciones anuales importantes, del 40% y 18%, respectivamente.

En el reparto de superficie contratada, el área de influencia de Barcelona lideró el ranking, aglutinando el 36% del take-up, seguida por Madrid con un 35%. Valencia incrementó su cuota frente a 2009, al pasar del 7% al 13%, a semejanza de Sevilla que pasó del 3% al 7%.

La evolución del número de operaciones siguió la misma dinámica y se observó un aumento del 88% respecto a 2009, destacando Madrid, con un incremento del 189,8 %.

Oferta

En el entorno de desaceleración económica reciente, la actividad promotora de espacios logísticos de los últimos años se ha reducido al máximo en toda España. Durante el último año los nuevos desarrollos han venido de la mano de proyectos a medida o "llaves en mano", paralizando casi del todo los desarrollos especulativos. De esta forma, el parque logístico español ha permanecido casi constante en 2010, añadiendo menos de 100.000 m², muy por debajo de la media de entregas de 1,5 millones de m² cada año, desde 2006.

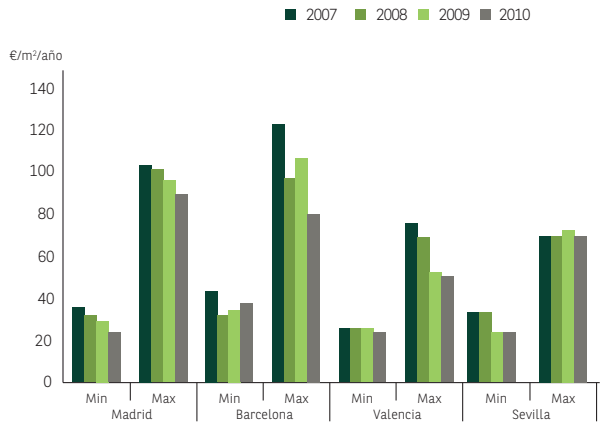
En Madrid, Barcelona y Valencia el crecimiento en la contratación ha servido para reducir el espacio vacante. En la primera plaza, la tasa de disponibilidad pasó del 13% al 12,6%, en la segunda se pasó del 12,7% al 11% y en la última del 17,6% a 15,6%. No fue el caso de Sevilla, donde las tasas de desocupación se incrementaron en 3 puntos.

Al tiempo que el mercado ha restringido la oferta de obra nueva, el espacio de segunda mano liberado también se está reduciendo. De esta forma es posible prever la reducción de los espacios vacantes a cierre de 2011, acercando las disponibilidades a niveles de equilibrio, en el rango del 6% al 8%.

Principales operaciones de logísticas en 2010

Inquilino	Superficie (m²)	Centro logístico	Zona	
			Eje	Corona
Transporte carreras	48.000	Barcelona		3
CEPL	25.000	Barcelona		2
Atrisa	17.000	Sevilla	A-4	sur
Pharma Sierra	15.000	Madrid	A-2	3
Arvato Service	14.000	Madrid	A-2	2

Rentas máximas y mínimas



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

ESPAÑA

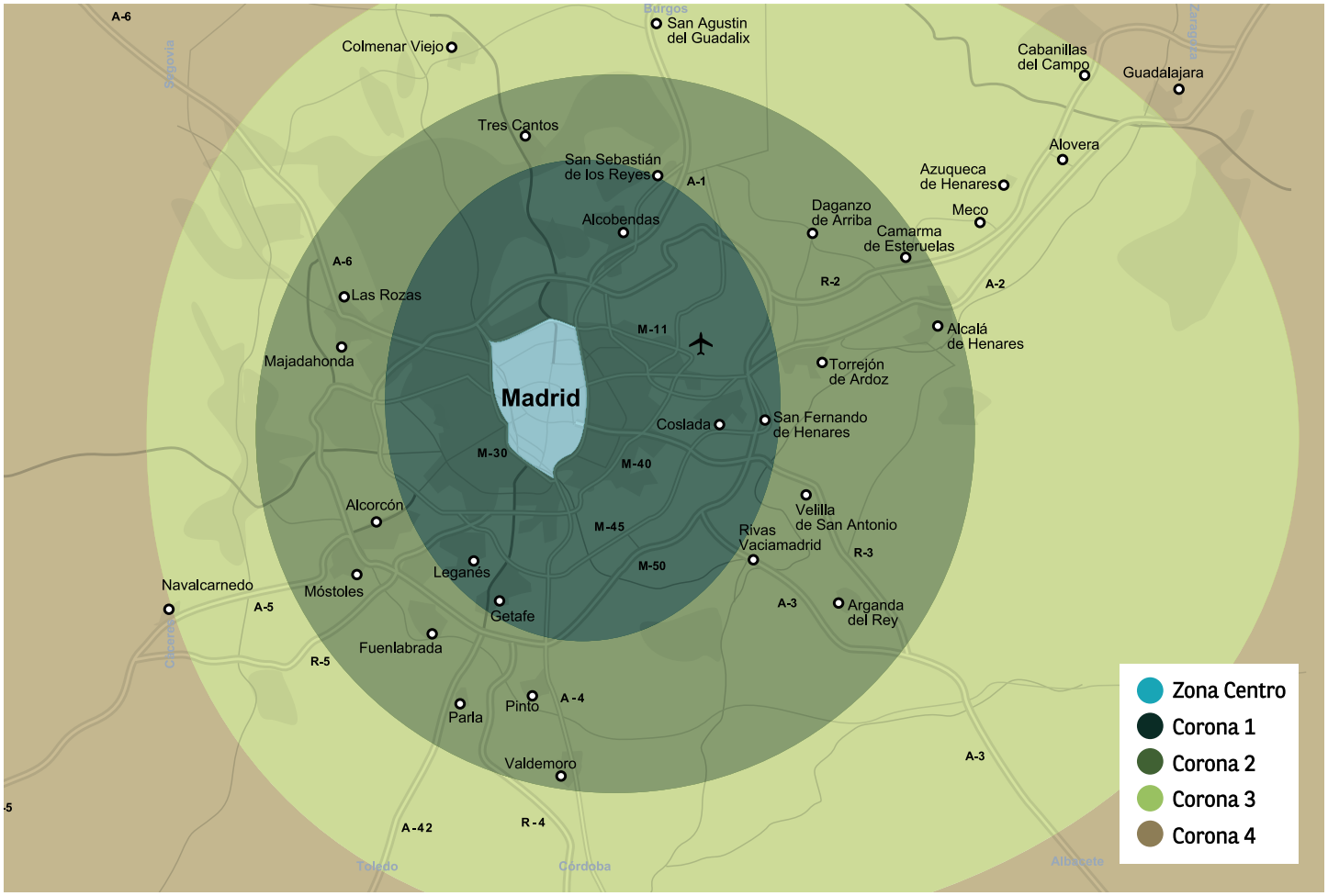
Rentas

Pese a la tendencia a la reducción de espacio vacante, el riesgo de desocupación se mantuvo vigente, llevando a los propietarios a suavizar los procesos de negociación. Esto sigue repercutiendo en menores rentas de cierre y condiciones contractuales menos restrictivas para los ocupantes.

Las rentas en los principales emplazamientos logísticos mantuvieron el movimiento a la baja, siguiendo la tendencia del año anterior. En Madrid las rentas máximas se situaron en los 7 €/m²/mes incorporando un descuento del 12% frente a 2009. En Barcelona, las máximas disminuyeron hasta los 6,3 €/m²/mes. Simultáneamente, las de Valencia y Sevilla disminuyeron muy ligeramente, de 4,2 €/m²/mes a 4 €/m²/mes y de 5,7 €/m²/mes a 5,5 €/m²/mes, respectivamente.

Los incentivos a los alquileres se mantienen, por lo que las rentas de cierre siguen siendo superiores a las rentas efectivas. Se prevé la desaparición progresiva de los incentivos, en función de la recuperación económica prevista para 2011 y 2012. En consecuencia, los ocupantes que absorban espacio en 2011 podrán aprovechar los precios más bajos desde el inicio de la crisis.

MADRID 2011



Zonificación

El mercado logístico de Madrid se puede analizar a lo largo de los ejes de las principales carreteras y por coronas, hasta en las provincias limítrofes de Castilla-La Mancha. Las zonas este y sur experimentan mayor actividad en el desarrollo e implantaciones logísticas. Las autovías A-2 y A-4 han sufrido la mayor explosión de desarrollos presentes y futuros para la distribución y el almacenaje. La segmentación del mercado se hace atendiendo a criterios de distancia y tipología de distribución. En este sentido se identifican cuatro sub-mercados localizados en coronas concéntricas al municipio de Madrid.

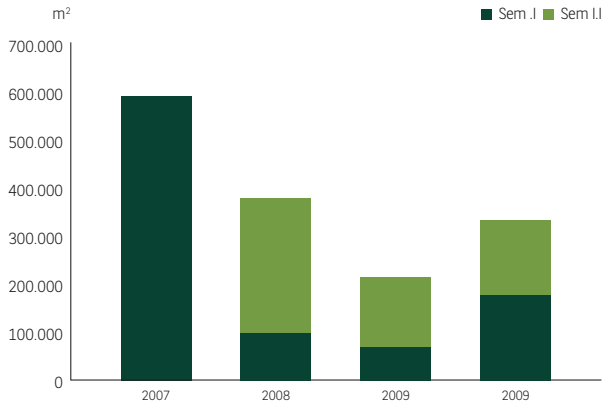
La primera corona se localiza en el interior de los dos anillos de circunvalación M-40 y M-50, donde la actividad está orientada hacia actividades de paquetería y distribución local.

La segunda corona se localiza entre este eje de circunvalación y el límite de la región -20 y 30 km- y está orientada hacia el almacenamiento y distribución de productos para el consumo.

La tercera corona -desde 30 km hasta 70 km- concentra emplazamientos logísticos de media y baja rotación. Se caracteriza por naves de grandes superficies, rentas más bajas. Las facilidades a nivel urbanístico y administrativo de provincias limítrofes a Madrid, conllevan una clara diferenciación vía coste a favor de dichas ubicaciones (geográficamente las provincias de Guadalajara, Toledo y Cuenca).

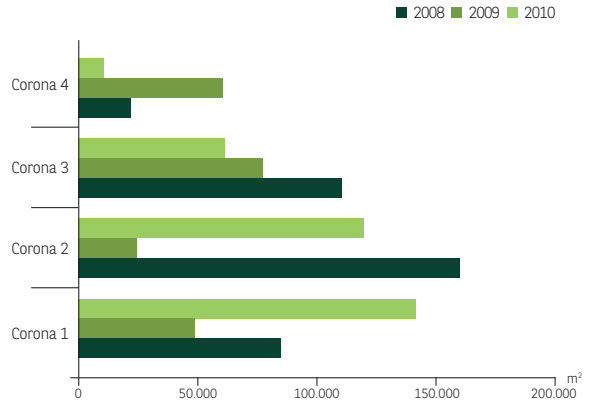
La cuarta corona ofrece desarrollos que permiten grandes volúmenes de almacenaje y rentas por debajo de las del resto de coronas. Los emplazamientos se sitúan a partir del km 70 de la capital de España. Sigue siendo Castilla la Mancha y sus provincias limítrofes a Madrid las que sufren mayor evolución en desarrollos y facilidades en implantación, situándose como una clara alternativa frente a la Comunidad de Madrid.

Evolución del volumen de contratación



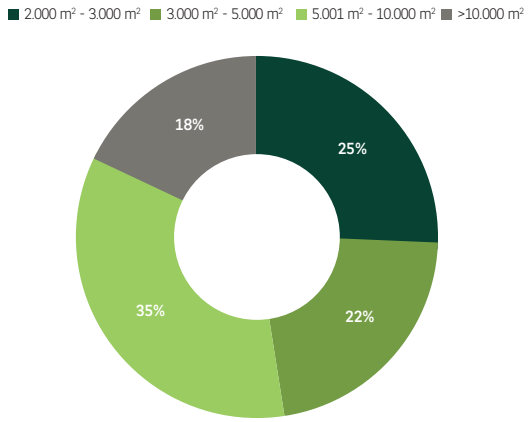
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Contratación por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Operaciones por rango de superficie



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

MADRID 2011

Contratación

La contratación de espacio logístico en Madrid ascendió en 2010 a 334.000 m² lo cual representa un incremento del 57% frente a 2009. Este nivel es ligeramente inferior al de 2008, cuando se contrataron 378.000 m².

En un entorno de lenta recuperación a nivel nacional y local, los principales factores explicativos del crecimiento son:

- La reducción de precios/rentas iniciada en 2008 y que puede estar finalizando
- La amplia disponibilidad de naves bien ubicadas y de buenas calidades
- El repunte de algunos negocios relacionados con el consumo masivo y las ventas por Internet
- Las estrategias de relocalización y agrupación
- La perspectiva de suave recuperación de la producción y el consumo en 2012 y 2013, sobretodo a nivel local

En cuanto a las 51 transacciones registradas, el repunte también es claro, superando ampliamente la cifra de 2009 (+31 operaciones) y la de 2008 (+6 operaciones). De estas, 39 han sido en alquiler, 9 en compra y 3 han sido proyectos "llave en mano". Pese a que la superficie contratada en esta modalidad ha sido baja (21.000 m²), en lo que va de 2011 ya se han firmado casi 40.000 m² en proyectos a medida, y se espera que se desarrolle aún más esta fórmula cuando la economía presente indicadores de crecimiento más sólidos.

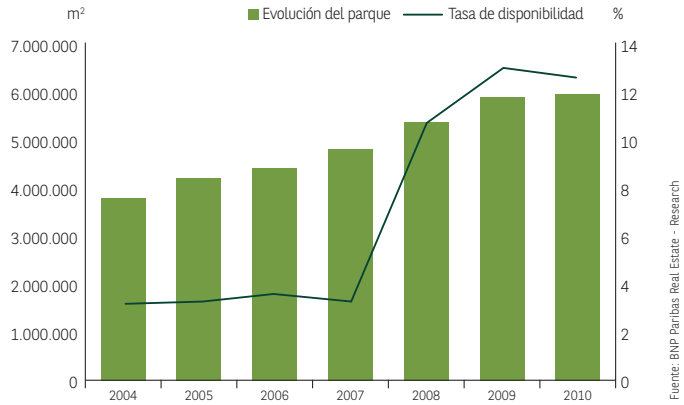
En 2010 el 35% de las contrataciones se dirigió a naves medianas – entre 5.000 m² y 10.000 m² – respondiendo a la práctica habitual del mercado madrileño. Las naves mayores de 10.000 m² contaron con una cuota del 17%, valor menor a la del año anterior (26%). No se han registrado operaciones mayores de 30.000 m².

Las operaciones más destacadas han estado a cargo de Pharma Sierra y de la coreana Samsung, con 15.000 m² en ambos casos.

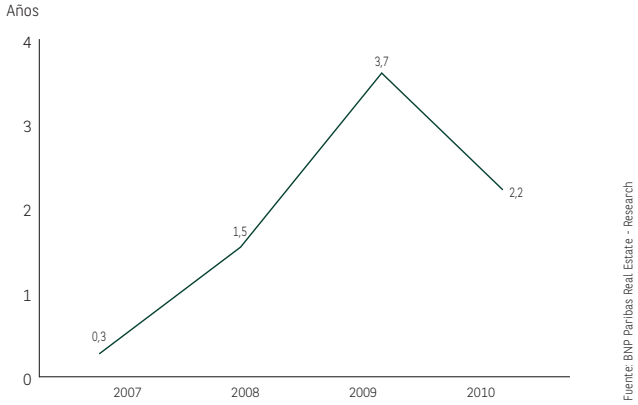
Las naves ubicadas sobre el eje de la A-2 continuaron predominando la actividad inmologística madrileña, concentrando el 70% de la absorción bruta y de las operaciones. La cercanía al aeropuerto de Barajas y la conexión directa con Barcelona son las características más buscadas por los ocupantes. En cuanto a la proximidad con el centro de la ciudad, el 60% de las operaciones en la A-2 se registraron en la Corona 1 (polígonos de Coslada, Vicálvaro y San Fernando de Henares). Las naves en las coronas 2 (Torrejón de Ardoz y Alcalá de Henares) y 3 (Azuqueca de Henares y Cabanillas del Campo) concentraron cerca del 17% cada una, dejando una única operación en la corona 4, en inmediaciones de Guadalajara.

El siguiente eje en importancia ha sido el de la A-4, aportando el 20% de la contratación y de las operaciones. Esta cuota se ha reducido en relación a 2009 cuando sumó más del 30% tanto en operaciones como en contratación. Las operaciones en inmediaciones Pinto y Valdemoro (Corona 2) acapararon casi la mitad de las transacciones sobre este eje. Los polígonos en Villaverde y Getafe (Corona 1) atrajeron el 40%, dejando el resto (10%) en zonas más alejadas como Seseña.

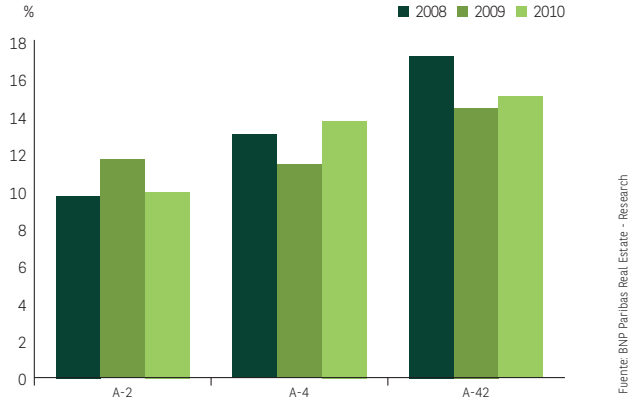
Evolución del parque y tasa de disponibilidad



Ratio de disponibilidad sobre take-up



Tasa de disponibilidad de los principales ejes logísticos



MADRID 2011

Los ejes de la A-1, A-3, A-42 y A-5 han aportado en conjunto un 6% de las operaciones, lo cual manifiesta la escasez de influencia de estos ejes en la contratación logística.

El 84% de las operaciones se ha realizado en las coronas 1 y 2. Una vez más se observa la disponibilidad de producto y la preferencia de los operadores por la cercanía al área metropolitana.

A fecha de cierre de este informe se han contratado alrededor de 100.000 m² en 2011, 32.000 m² en Alovera (producto terminado) y el resto en un "llave en mano" en Getafe. Pese a provenir de operaciones con largos procesos de negociación, se observa un aumento significativo en la contratación en el primer cuatrimestre del año.

2010 ha sido un año de recuperación de actividad inmologística en la capital española. Por los datos adelantados de contratación de 2011 se prevé que es posible superar la contratación de 2010 y, adicionalmente, que regresen las transacciones con superficies superiores a 30.000 m². La expectativa de un entorno económico más favorable para 2012 apoya el crecimiento de la absorción frente a 2011.

Oferta

El tamaño del parque logístico madrileño alcanza los 5.897.000 m² habiendo añadido solamente 40.000 m² construidos de nuevas superficies durante 2010. Es el menor crecimiento del parque desde 2005, debido a una actividad promotora casi paralizada. Esto es respuesta al declive de la actividad económica, a las rentas en descenso y a una disponibilidad por encima de la tasa de equilibrio.

Por su parte, la recuperación de la contratación ha permitido reducir ligeramente los indicadores de disponibilidad. En el último año la superficie disponible disminuyó en 20.000 m², hasta situarse en 740.000 m², llevando la tasa de disponibilidad del 13% al 12,6% a principios de 2011. Con un volumen de entregas de obra nueva muy escaso, la contratación ha podido contrarrestar la liberación de superficie de segunda mano, con lo cual se ha registrado absorción neta positiva por primera vez desde 2006.

Según los datos obtenidos, en 2010 se liberaron alrededor de 340.000 m² de superficie de segunda mano. Las áreas de mayor aporte a la disponibilidad han sido el Corredor del Henares en los emplazamientos de Castilla la Mancha, en particular, Alovera (47.600 m²), Fontanar (32.000 m²), Quer (32.000 m²) y Cabanillas del Campo (25.000 m²). Esta liberación es respuesta principalmente a:

- Traslado de operadores a zonas más próximas a Madrid
- Estrategias de reagrupación
- Aprovechamiento de rentas más asequibles en coronas 1 y 2

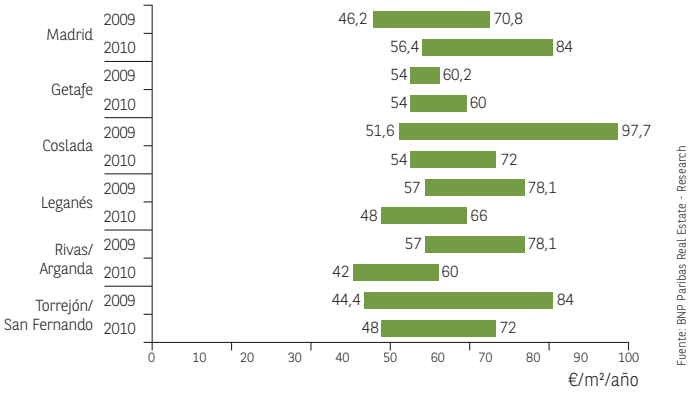
En la A-2, las zonas más relevantes en cuanto a actividad logística, presentan una disponibilidad media del 11,4%, seguidas por el eje de la A-4 que contabiliza el 13%. Las naves ubicadas sobre la A-42 presentan la mayor disponibilidad con una tasa del 17%.

El tiempo requerido para absorber la oferta disponible se cifra en 2,2 años, al ritmo de contratación de 2010. Este dato descuenta 14

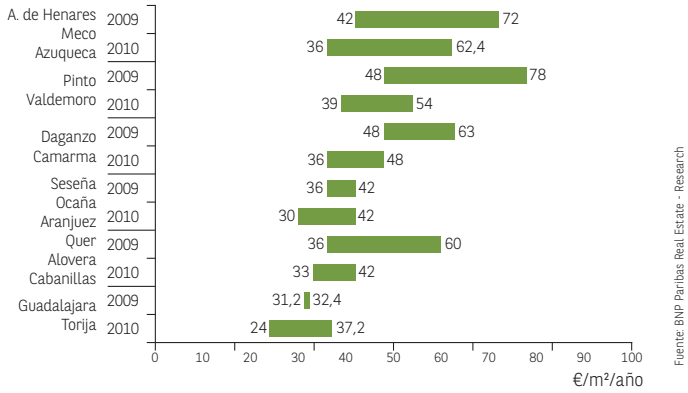
Principales operaciones de logísticas en 2010

Inquilino	Superficie (m²)	Provincia	Centro logístico	Zona Eje	Zona Corona
Pharma Sierra	15.000	Guadalajara	Cabanillas del Campo	A-2	3
Samsung	15.000	Toledo	Seseña	A-4	3
Arvato Service	14.412	Madrid	Alcalá de Henares	A-2	2
Rotocobrhi	14.000	Madrid	Tres Cantos	A-1	2
CEVA Logistics	12.900	Madrid	Alcalá de Henares	A-2	2

Rentas máximas y mínimas de los principales emplazamientos logísticos



Rentas máximas y mínimas de los principales emplazamientos logísticos



MADRID 2011

meses al de 2009 (3,5 años) reafirmando el conjunto de indicadores que señalan mejoras en el mercado inmologístico madrileño.

En cuanto a los desarrollos que se van a adelantar en 2011 serán aquellos en la modalidad de "llave en mano" (p.ej. Decathlon en Getafe), al resultar inviables muchos desarrollos de construcción "a riesgo". Las razones fundamentales serían el elevado parque disponible, las dificultades para obtener financiación y la lenta recuperación económica.

Los niveles más favorables de producción y consumo esperados para la segunda mitad de 2011 y primer semestre de 2012 llevarán a las empresas a liberar menos espacio logístico, a través de menor cantidad de operaciones de reagrupación o cese de actividades. De esta forma, la contratación resultante en 2011 impactará directamente en menores tasas de disponibilidad.

Rentas

La renta media de operaciones cerradas en Madrid en 2010 fue de 4,2 €/m²/mes. Las medias de los principales ejes logísticos ha sido de 4,3 €/m²/mes en el área de la A-2 y de 3,4 €/m²/mes en la A-4.

En cuanto a las rentas de salida fijadas por los propietarios, la máxima fue de 7 €/m²/mes en naves de reciente construcción sobre los ejes de la A-1 y la A-2 en la zona de influencia del aeropuerto de Barajas (Corona 1). Frente al año 2009, se observa un descuento del 10%, que obedece a la menor presión de la demanda. No obstante, los propietarios han sido menos rígidos en los procesos de negociación, llegando a rentas de cierre hasta un 25% por debajo de sus pretensiones iniciales.

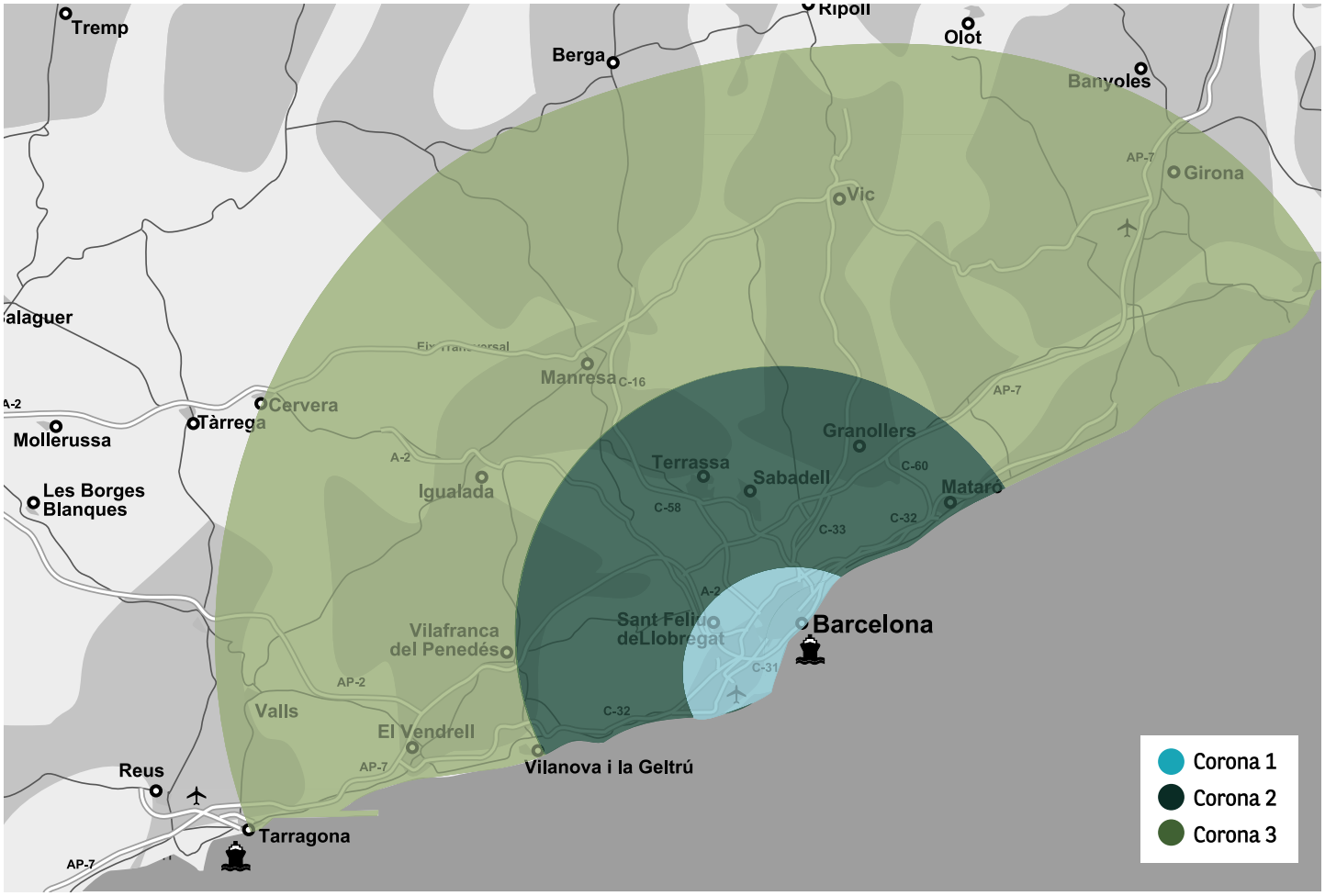
Durante 2010 las zonas más orientadas a la distribución y la paquetería, como Coslada y San Fernando (Corona 1), atrajeron a operadores provenientes de la Corona 2 (Torrejón y Alcalá de Henares) gracias a los descuentos realizados en las rentas desde 2009.

Respecto a los emplazamientos más alejados de Madrid (coronas 3 y 4 de la A-2), cabe destacar que el exceso de oferta disponible ha originado una profunda disminución en los alquileres. Las rentas de salida han llegado incluso a 2 €/m²/mes en el primer año de contrato, para atraer a los operadores logísticos.

Los incentivos a la contratación utilizados en el mercado madrileño son similares a los de los segmentos de oficinas y retail. Desde el inicio de la crisis los propietarios han recurrido a ayudas a la implantación, periodos de carencia y rentas escalonadas. Esta última fórmula ha cobrado protagonismo en el último año, gracias a que permite al propietario obtener flujos de caja desde el inicio del contrato, a diferencia de las carencias que posponen el flujo de ingresos durante algunos periodos.

La perspectiva sobre las rentas logísticas en Madrid es divergente entre coronas. Para las más cercanas al centro (Corona 1 y 2) se espera estabilidad a cierre de año, mientras que las naves ubicadas en Guadalajara aun pueden incorporar ligeros descuentos para atraer nuevos ocupantes.

BARCELONA 2011



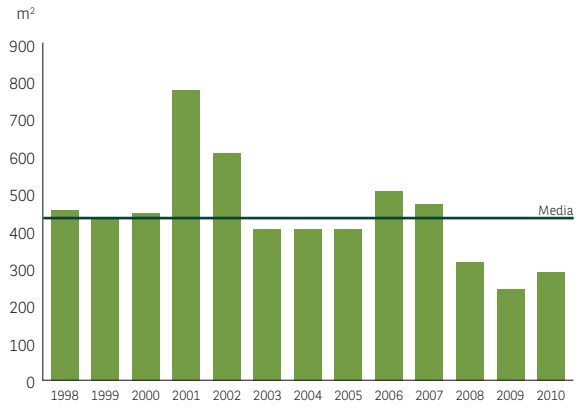
Zonificación

El mercado logístico de Cataluña, se distribuye en tres coronas radiales respecto a su distancia a Barcelona. La Corona 1 se extiende hasta el km 10, en el área de influencia del puerto y del aeropuerto. En esta Corona destacan la Zona Franca, La ZAL, Mas Blau y Sant Boi. La actividad básica está orientada hacia tareas de paquetería y pequeña distribución, así como el almacenaje de mercaderías del puerto de Barcelona.

La Corona 2 viene definida por la zona entre 10 y 40 km de distancia de la Ciudad Condal. Comprende áreas en el eje de la A-2, hasta Martorell, y en la AP-7 hasta Granollers, donde destaca el CIM del Vallès. La actividad en esta zona está orientada hacia la paquetería, recepción logística y distribución al área metropolitana de Barcelona.

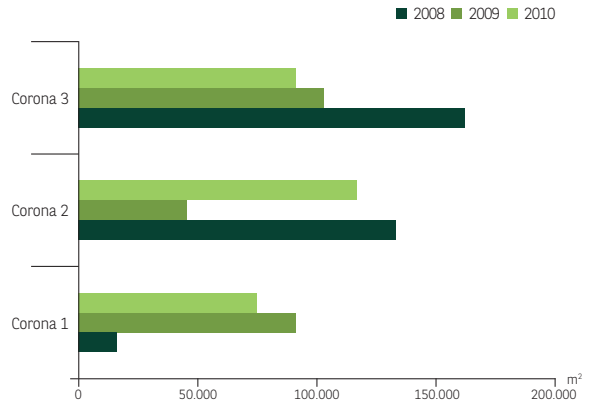
La Corona 3 engloba la logística de largo recorrido (40 a 100 km. de la ciudad). La AP-7, vertebra el eje litoral que alcanza a Girona por el Norte y a Tarragona por el Sur. El tramo de la AP-2 hasta Valls, integra el eje interior, llegando hasta Lérida.

Evolución del volumen de contratación



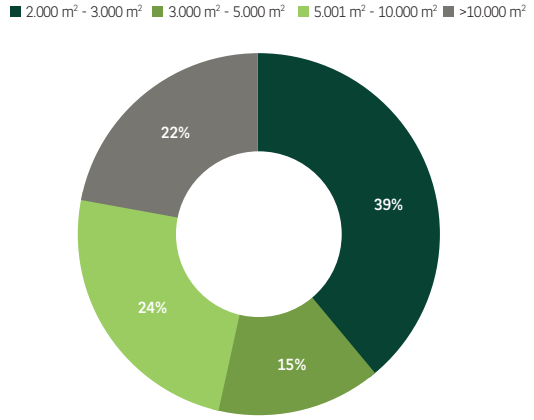
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Contratación por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Operaciones por rango de superficie



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

BARCELONA 2011

Contratación

Durante 2010 se contrataron 284.000 m² de naves logísticas en Barcelona, lo que supone un crecimiento anual del 18%, señalando una mejora del segmento inmologístico catalán. Dentro de los motivos de este repunte se pueden mencionar la reducción de rentas en todas las coronas, así como una disponibilidad que incluye naves de calidad, especialmente en las coronas 2 y 3.

La Corona 2 fue la de mayor participación en la absorción bruta con un 43%, duplicando la cuota de 2009. Este incremento está derivado de:

- La reducida disponibilidad logística de la Corona 1, llevando a los operadores a buscar naves espaciosas en la Corona 2
- La reducción de rentas que ha generado migración desde la corona 3

De esta forma, la cuota de absorción se redujo un 11% en las coronas 1 y 3. Adicionalmente, esta última perdió su liderazgo de los años 2008 y 2009.

En cuanto al número de transacciones, también se superó el registro de 2009, pasando de 23 a 42. La ordenación por coronas de las operaciones es igual que la de metros contratados, es decir, la Corona 2 a la cabeza (con el 40%), seguida por la Corona 1 (35%) y el resto en la 3, coincidiendo con el reparto observado en los últimos años.

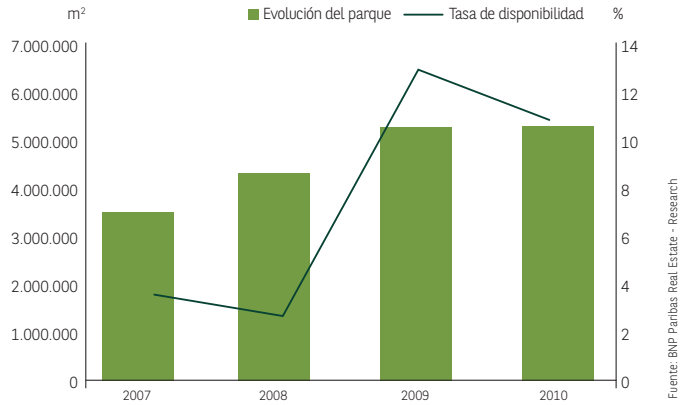
Las naves de tamaño mediano (5.000 a 10.000 m²) han sido el principal objetivo de los operadores, concentrando el 35% de las transacciones. Las naves de entre 3.000 y 5.000 m² acapararon 22% de las operaciones y las de menor tamaño (2.000 a 3.000 m²) representaron el 25%. Las naves de más de 10.000 m² representaron el 18% de las operaciones y el 35% de la superficie contratada. Detallando este segmento, destacaron las transacciones de Transportes Carreras en La Bisbal del Penedés (48.000 m²), CEPL en La Roca del Vallés (25.000 m²) y la del comercializador online Privalia Venta Directa (13.500 m²) en Parc Logistic de la Zona Franca.

El tamaño medio por nave contratada ha sido de 6.500 m², por debajo del de 2009 (6.700 m²) y del de 2008 (8.000 m²) señalando que el motor de la contratación ha sido la optimización de espacio, dejando la expansión para épocas de crecimiento en la producción y el consumo.

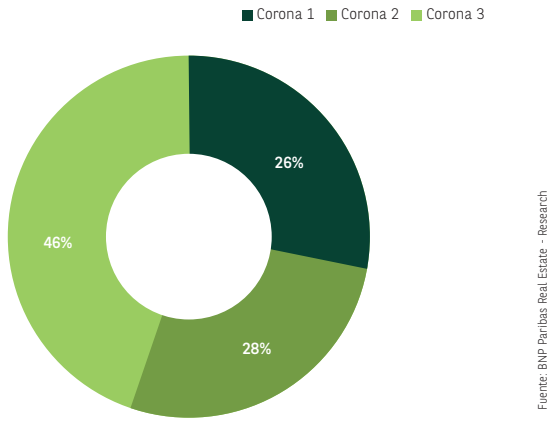
En Cataluña, la fórmula de «llave en mano» también ha estado aparcada con la crisis. Pese a que las constructoras están dispuestas a realizar proyectos 'a medida', los inversores se mantienen cautos a la hora de adquirir estos proyectos, debido a que los ocupantes no están dispuestos a cerrar contratos de alquiler de obligado cumplimiento a largo plazo (10 o más años). No obstante, existen demandas de naves bajo esta modalidad que podrían reactivar los proyectos a medida en 2012.

Durante el primer trimestre de 2011 se han absorbido cerca de 50.000 m² y, junto con las demandas en curso, permitirá mantener la perspectiva de contratación en niveles similares al de 2010. Para 2012 se prevén mayores ritmos de absorción, en función de un consumo y una economía más recuperados.

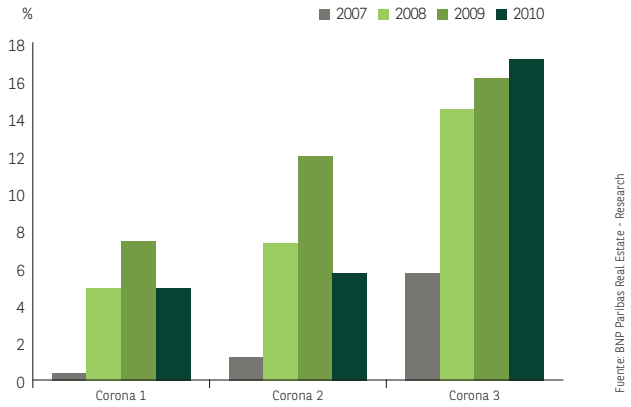
Evolución del parque y tasa de disponibilidad



Reparto del parque por corona



Tasa de disponibilidad de los principales ejes logísticos



BARCELONA 2011

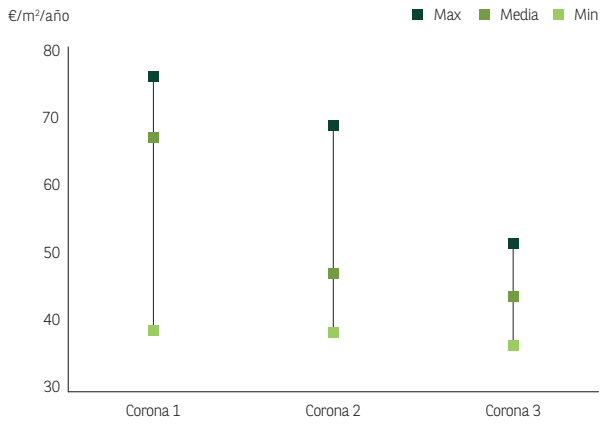
Oferta

A comienzos de 2011 Barcelona contaba con un parque logístico de 5.230.000 m², sin cambios frente al inicio de 2010, al no haberse registrado desarrollos de nuevos emplazamientos logísticos significativos. La tasa de disponibilidad se redujo en 1,9 puntos, llegando al 11% en diciembre de 2010. La diferencia entre la contratación y la superficie liberada ha permitido reducir la superficie disponible en casi 130.000 m² y llegar a un total de 560.000 m² vacantes.

Los datos de disponibilidad logística varían en función de la proximidad con el Puerto de Barcelona: a mayor proximidad menor disponibilidad. El grueso de la superficie logística disponible se encuentra en la Corona 3 con un 74%, mientras que en la Corona 2 hay un 14% y el resto en Corona 1. La gran concentración de superficie disponible en la Corona 3 es el resultado de una alta actividad promotora en el periodo 2006-2008, generando un producto de difícil salida a causa de la crisis. La buena noticia es que la disponibilidad de espacios logísticos de grandes superficies es escasa en la Corona 1 (por ocupación) y en la Corona 2 (por inexistencia de producto). En consecuencia, algunas demandas de grandes naves en curso han tenido que dirigirse a la Corona 3, por lo cual se espera el incremento de la ocupación en esta zona a cierre de año.

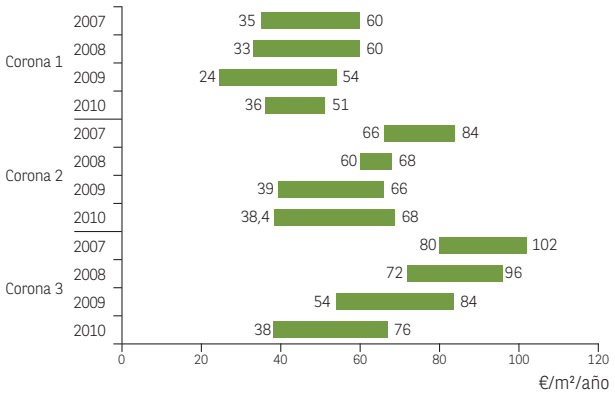
2010 ha sido el segundo año consecutivo sin entregas de nuevas naves logísticas en el área de influencia de Barcelona. Los principales desarrollos provienen de iniciativas de usuarios finales, que verán la luz en 2012. Los principales ejemplos corresponden a los nuevos centros de almacenamiento y distribución de Mercadona en Abrera y El Corte Inglés en La Bisbal, con 70.000 m² cada uno.

Rentas por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Rentas máximas y mínimas por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

BARCELONA 2011

Rentas

La renta máxima de 2010 fue de 6,3 €/m²/mes, presentado un descuento del 10% frente a 2009. Esta variación responde a las condiciones de contratación de los últimos años, así como a la expectativa de recuperación tímida en 2011. Estas rentas se aplican a naves de construcción reciente, con calidades según estándares europeos, en los polígonos de la Corona 1.

La renta media de cierre registrada en 2010 fue de 4,4 €/m²/mes, incorporando un descuento del 4,7% interanual. El descuento acumulado desde 2007 se cifra en el 24% y ha estimulado varias de las operaciones de relocalización del pasado año.

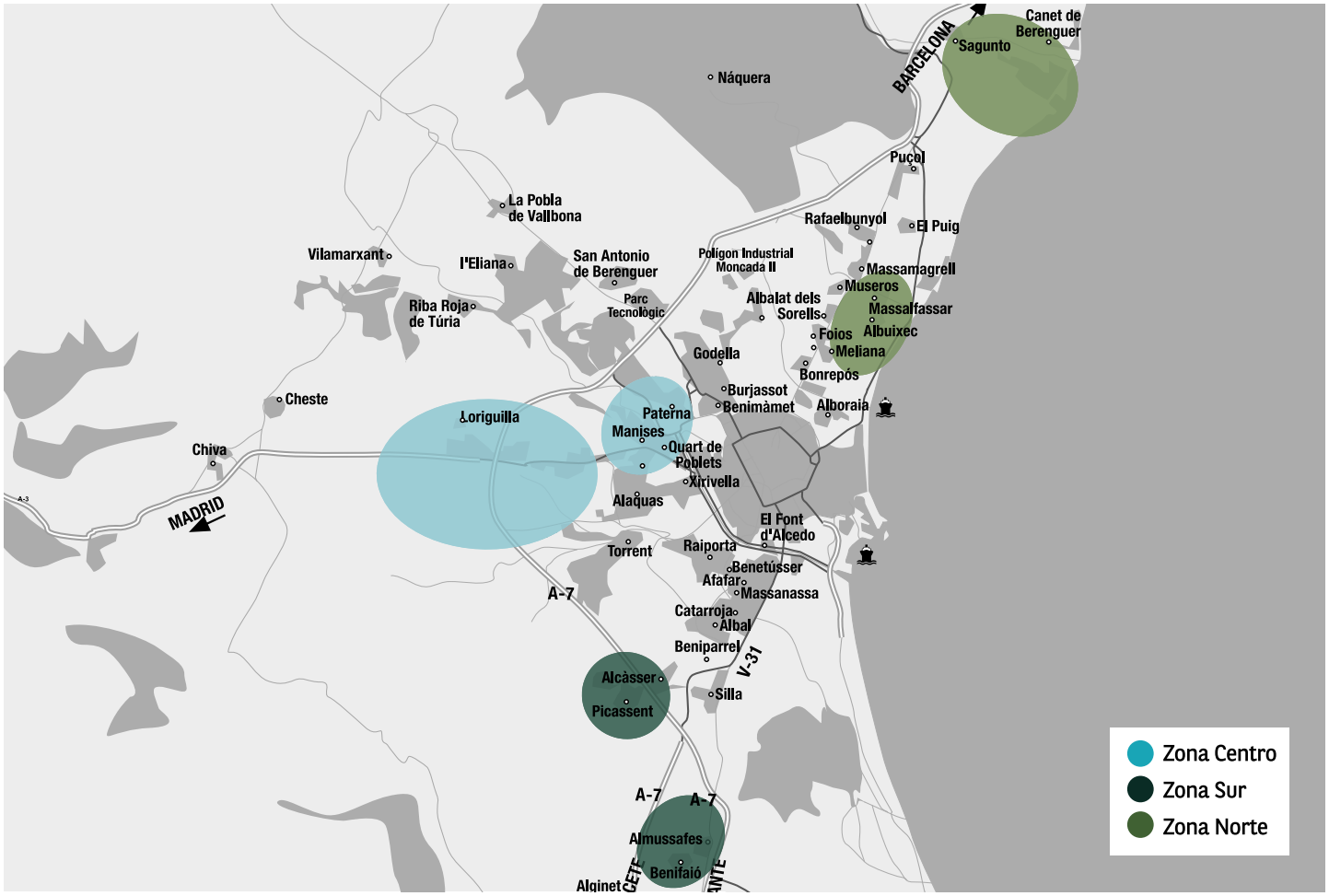
En la Corona 1 se cerraron operaciones con una media de 5,5 €/m²/mes descendiendo un 11,5% frente a 2009. Descuentos similares se han observado en las medias de las naves entre 10 y 40 Km. (Corona 2), mientras las rentas medias de cierre se mantuvieron en las naves más alejadas.

Las rentas de salida exigidas por los propietarios han disminuido en una media del 15%. Este descenso ha sido más acusado en la Corona 3 acercándose las rentas de salida a las de cierre.

Los incentivos a la contratación, siguen siendo el negocio escalonado de rentas, los periodos de carencia justificada y los descuentos iniciales durante el primer año. No obstante, en la Corona 1 estas ayudas se vienen reduciendo paulatinamente, conforme se reduce la disponibilidad en la zona.

La perspectiva es que a cierre de 2011 se reduzcan los incentivos en las zonas más centrales, según se reduzca la disponibilidad. Simultaneamente habrá sostenimiento de rentas en la Corona 1, mientras será posible ver reducciones en naves de la Corona 2 y, sobre todo, en la Corona 3.

VALENCIA 2011



Zonificación

El mercado logístico de Valencia se concentra principalmente en los 20 primeros kilómetros alrededor de la capital, distinguiéndose tres zonas:

La zona Centro es la más representativa. Ribarroja, a 15 km del centro de la capital, goza de unas excelentes comunicaciones ya que se encuentra en la intersección de la A3 y la A7 (E-15, by-pass, vía de circunvalación de Valencia) y es la población que recoge la mayoría del parque logístico y por lo tanto la preferida por los operadores del sector.

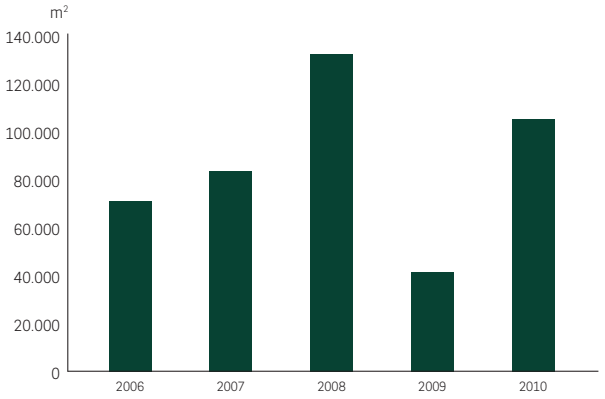
La zona Sur comprende la V-30 (nuevo cauce del río Túria) primera ronda de Valencia, la Pista Silla (salida sur de Valencia), N-340 (Alicante por interior y Albacete), parte de la A-7 y N332 en su dirección a Alicante. El tejido empresarial está comprendido por empresas escaparate -en las poblaciones más cercanas a Valencia tales como los polígonos de Alfafar y Sedavi- y por empresas industriales/logísticas –en Almussafes, Sollana y Picassent-. La cercanía al Puerto y sus comunicaciones, hacen de esta zona la más atractiva para las actividades relacionadas con el transporte intermodal y para los operadores que tienen actividad tanto en el sur de la Comunidad Valenciana como en el Puerto de Valencia.

La zona Norte se caracteriza por la existencia de polígonos muy descongestionados aunque con unos niveles de ocupación altos. Algunos polígonos a destacar en la zona son: el P.I. del "Mediterráneo" en Albuixech-Massalfassar y el municipio de Sagunto, donde varias empresas de transporte han elegido esta ubicación para sus proyectos, por ejemplo en Park Sagunt o Polígono Sepes, proyectos de entidad pública.

En la zona Sur tienen una especial relevancia, por su cercanía a la capital, los polígonos de Picanya y Paiporta (menos de 2 km) y Fuente del Jarro en Paterna (menos de 9 km). Son la zona de referencia para las actividades de paquetería y distribución.

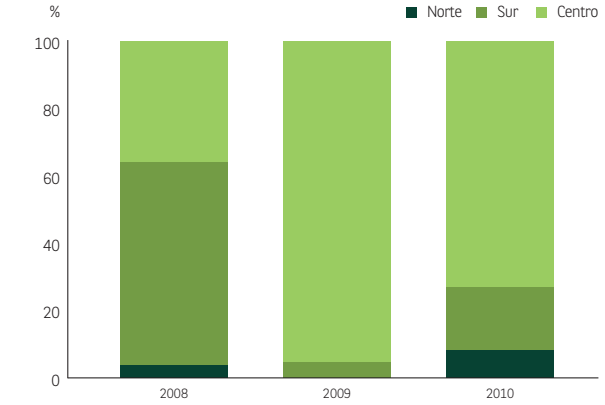
En los polígonos más antiguos tales como Quart de Poblet y Silla, la oferta existente es de baja calidad. La entrega de algunos proyectos en los últimos años ha ayudado a la renovación del parque logístico.

Evolución del volumen de contratación



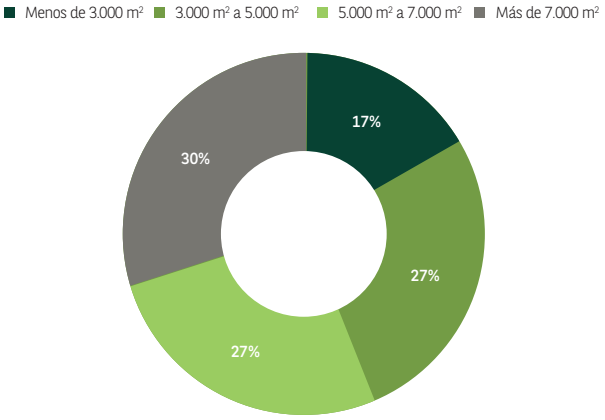
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Reparto de la contratación por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Reparto de la contratación por superficie



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

VALENCIA 2011

Contratación

En 2010 se registró un repunte de la contratación logística valenciana, llegando a 105.000 m², lo que representa un aumento del 250% frente a 2009 (30.000 m²). Los principales motivos que explican este incremento son traslados para aprovechar mejores rentas, ubicaciones y/o instalaciones de mayor calidad.

La zona de mayor contratación ha sido la zona Centro, que ha concentrado el 75% de las transacciones a semejanza de 2009. Los operadores han preferido esta zona por sus atractivos de proximidad a Valencia capital, las buenas comunicaciones y la disponibilidad de naves de reciente construcción. El 15% del take-up ha sido para la zona Sur y el resto para la zona Norte.

El número de operaciones superó también ampliamente el de 2009 (+88%), cerrando 2010 con 25 operaciones en alquiler y 1 en venta.

Gracias a este aumento de la actividad inmologística, el tamaño medio por operación pasó de 2.800 m² en 2009 a 4.000 m² en 2010. Nos obstante, no se alcanzaron los 6.200 m² del año 2008.

En 2010 han regresado las operaciones con rango de superficie entre 5.000 y 10.000 m², concentrando el 56% de la contratación, después de un periodo de ausencia casi total de este tipo de operaciones en 2009.

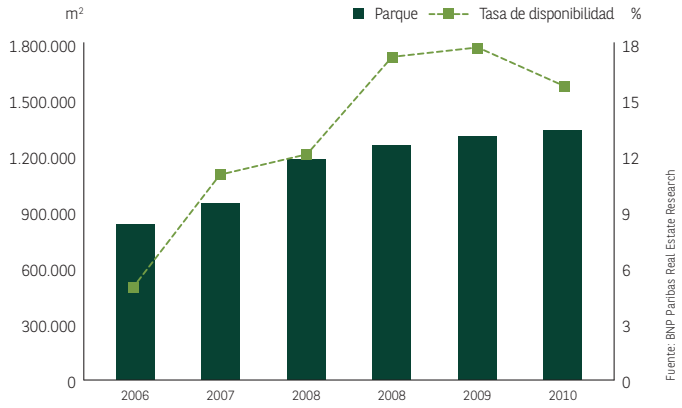
La mayor operación del mercado en 2010 fue la del operador Logista que contrató 7.900 m² en Ribarroja, seguida muy de cerca de la del logístico Grupo CAT, (7.700 m²) en esta misma zona. También destaca el arrendamiento de una nave logística de 7.400 m² en Sollana por parte del la empresa Truck & Wheel que, con esta operación, ha reagrupado varios de sus almacenes en la Comunidad Valenciana.

Por lo que se refiere a la tipología del contratante, los operadores logísticos concentraron el 95 % de la superficie contratada frente al 5% por parte de usuarios finales.

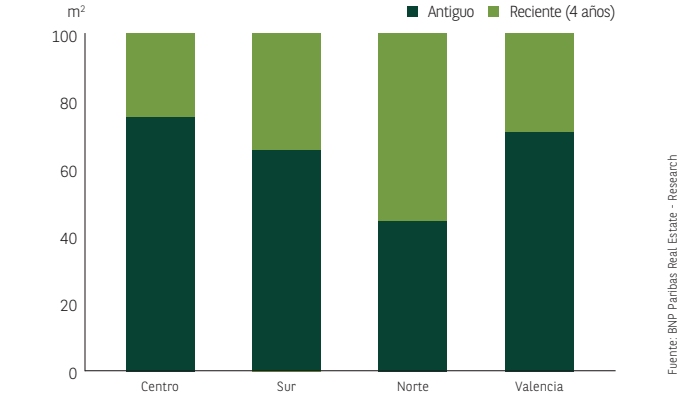
En la misma medida que Barcelona y Madrid, la absorción de superficie logística ha sido mayor a la prevista. El mayor porcentaje de operaciones se produce por reubicación y agrupación de almacenes buscando mejores calidades y rentas. Además, se han podido detectar operaciones por expansión.

El primer trimestre del año se ha cerrado con 18.000 m² de take-up, previendo un año 2011 con una contratación logística en línea con la observada en 2010.

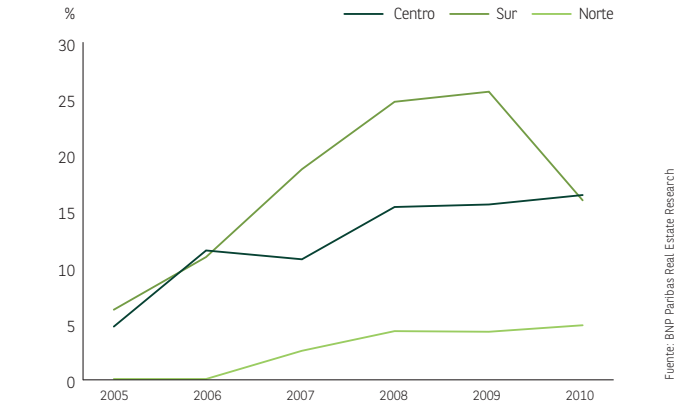
Evolución del parque y tasa de disponibillidad



Reparto del parque por fecha de construcción



Tasa de disponibilidad por zonas



VALENCIA 2011

Oferta

A final de 2010 se contabilizaron en el parque logístico valenciano 1.340.000 m². Alrededor de 300.000 m² del parque es de antigüedad inferior a 6 años, indicando que cerca del 20% de la oferta inmobiliaria logística goza de buenas calidades.

La superficie disponible a finales de 2010 era de 210.000 m², frente al año anterior se redujo en 20.200 m², respondiendo al favorable comportamiento de la absorción. Así se observa un descenso de la tasa de disponibilidad del 15,3%, a finales de 2010 frente a 17,4% en 2009.

Las zonas Sur y Centro tienen tasas de disponibilidad en torno al 16%, cada una. Por lo que se refiere a la Zona Centro, se ha observado un aumento de la tasa de disponibilidad principalmente debido a la entrega de un proyecto de nueva construcción en Ribarroja, 22.000 m².

La menor tasa de disponibilidad se encuentra en la zona Norte con un 5%. No obstante, se trata de la zona donde el parque logístico es más escaso (79.000 m²) y no ha crecido de forma significativa en los últimos tres años.

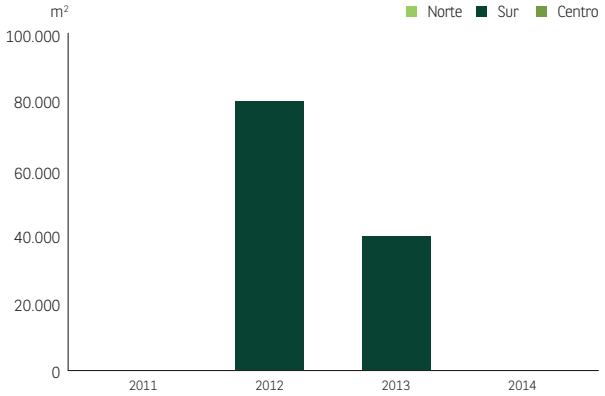
2010 ha sido el primer año de decrecimiento en la tasa de disponibilidad, después de un periodo de 4 años de fuertes incrementos, caracterizado por:

- Periodo 2006-2007: Nuevos desarrollos de parques logísticos, focalizados en zona Centro y Sur, en particular en los municipios de Ribarroja y Sollana
- Periodo 2008-2009: Entregas adicionales de obra nueva, a las que se sumó la liberación de espacio por cierre de empresas y traslados por reagrupación

En 2010 se ha entregado un único desarrollo de 22.000 m² en el polígono Masía Baló. De esta forma se demuestra la reducción de la actividad promotora, en respuesta a la alta disponibilidad de naves logísticas, la perspectiva de modesta recuperación y al descenso de la contratación tanto en Levante como a nivel nacional.

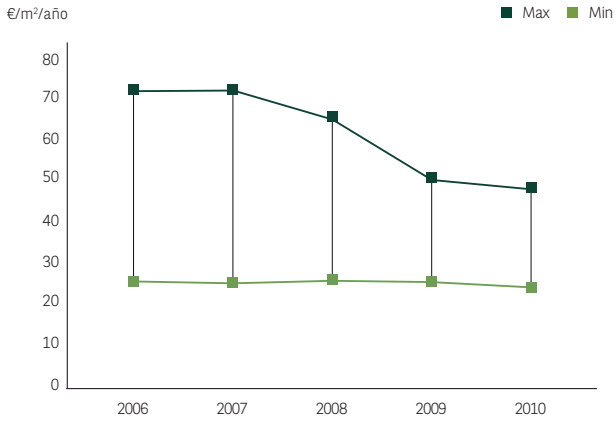
En cuanto a la oferta futura, la reciente comercialización de los suelos de la ZAL del Puerto de Valencia augura la entrega a medio plazo de nuevas naves en éste área. A parte de estos proyectos no se prevén nuevos desarrollos a corto y medio plazo.

Oferta futura



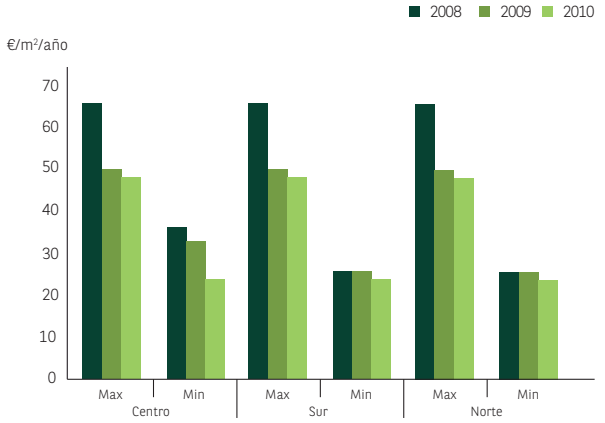
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Evolución rentas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Evolución de rentas por zona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

VALENCIA 2011

Rentas

Las rentas medias de Valencia se redujeron en 2010 un 8% y se situaron en 2,9 €/m²/mes. Es el tercer año consecutivo de descenso en rentas, con un acumulado del 30% desde 2008. El aumento de la tasa de disponibilidad así como el descenso de la contratación durante el año 2009 han contribuido a estas reducciones.

Las rentas máximas han disminuido ligeramente, pasando en el último año de 4,2 a 4 €/m²/mes. Esta cifra supone un descenso de 2 puntos frente al año 2006 dónde las rentas máximas se situaban entorno a los 6 €/m²/mes.

Las naves logísticas con rentas prime se ubican en las zonas Centro y Sur. En particular, en los polígonos de Ribarroja y Sollana-Almussafes donde se encuentran las instalaciones más modernas.

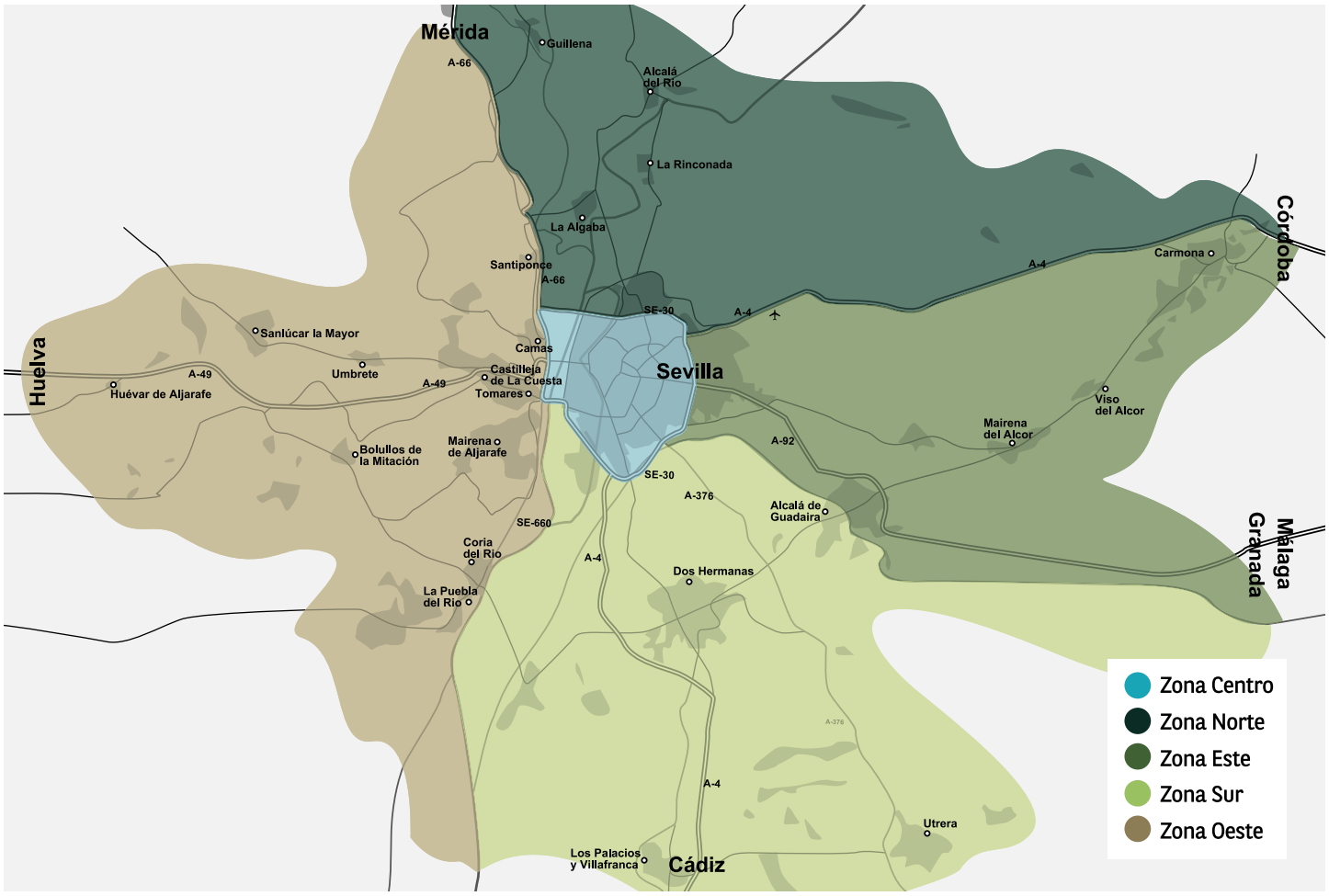
Las rentas mínimas no han incorporado reducciones tan significativas como las máximas, manteniéndose similares a las de años anteriores.

Los márgenes de negociación se han reducido de forma ininterrumpida desde el año 2008, cuando el precio de salida distaba ampliamente del de cierre. Esta reducción, junto a la mayor flexibilidad de los propietarios, ha generado un aumento del número de operaciones muy significativo en comparación a la etapa 2008 – 2009.

Se han mantenido los incentivos al alquiler en los últimos años. Los operadores se benefician actualmente de periodos de carencia, rentas escalonadas y algunos gastos asumidos por los propietarios. Estos, a su vez, intentan pactar renegociaciones de contratos a corto plazo, confiando en que la situación económica mejore en los próximos años, pudiendo corregir las rentas al alza.

Los descuentos de los últimos años han impactado positivamente en la absorción en Valencia, permitiendo reducir la disponibilidad y acercando posiciones entre vendedores y compradores. En este contexto, el panorama general es de tendencia a la estabilidad en 2011.

SEVILLA 2011



Zonificación

El mercado inmobiliario de uso logístico en Sevilla se divide en cinco zonas: Centro, Norte, Sur, Este y Oeste.

Prácticamente en todos los polígonos del Área Metropolitana se encuentran naves de uso logístico, simultáneamente con naves industriales medianas y pequeñas, y de uso comercial.

Zona Centro: Naves en el interior de la SE-30, que contiene el grueso de la actividad logística de la ciudad. Se encuentran emplazamientos modernos como el Centro de Transportes de Mercancías (CTM) de Sevilla y la Zona de Actividad Logística (ZAL) del Puerto de Sevilla. Este último con acceso a transporte multimodal por vía fluvial, terrestre y ferroviaria.

La autovía SE-30 define el límite interior del resto de zonas, que se extienden hasta 40 km desde el centro de la ciudad.

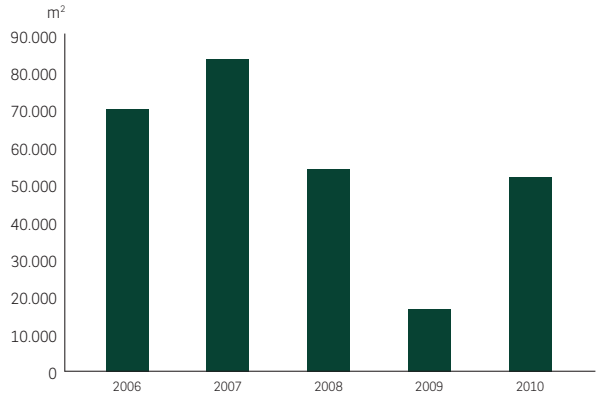
Zona Sur: Comprendida entre el Río Guadalquivir y la Carretera A-376. Contiene las naves situadas en la Carretera de Utrera A-376 y el entorno de la A-4 hacia Cádiz. Mezcla homogénea de naves logísticas e industriales

Zona Este: Entre la A-4 Sevilla-Madrid y la A-92, incluyendo sus márgenes. En ella se sitúan los polígonos Los Espartales y Carmona, de uso fundamentalmente logístico. Junto al eje de la A-92, entre Sevilla y Alcalá de Guadaira, se encuentran los espacios logísticos de mayor antigüedad.

Zona Norte: Área comprendida entre la A-66 y la A-4 (Incluye ambos márgenes de la A-66 y excluye los polígonos sobre la A-4). Comprende fundamentalmente los polígonos El Esparragal, El Cáñamo y Cáñamo II y sus ampliaciones Cáñamo III (en ejecución) y Cáñamo IV (en proyecto).

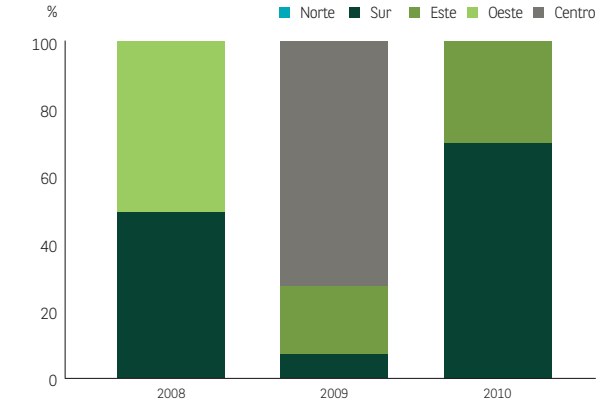
Zona Oeste: Entre el Río Guadalquivir y la A-66, excluidos ambos márgenes. Los polígonos más destacados son el PISA y el PIBO, con mayor proporción de actividad comercial e industrial que logística.

Evolución de la contratación



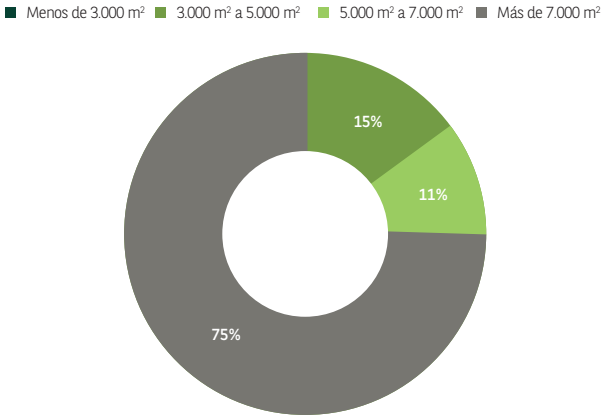
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Reparto de la contratación por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Reparto de la contratación por superficie



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

SEVILLA 2011

Contratación

La superficie logística contratada en 2010 en Sevilla fue de 60.000 m². Esta cifra equivale a 3 veces la contratación de 2009, cuando el mercado estuvo muy golpeado por la recesión económica. Este incremento se asocia a una normalización de la actividad inmo-logística en el último año.

Entre las principales razones para este crecimiento destaca el estímulo generado a la demanda por las menores rentas encontradas en 2010.

Las operaciones registradas el último año se ubicaron predominantemente en la Zona Sur (74%) y el resto en la Zona Este, en polígonos situados en el municipio de Alcalá del Guadaira.

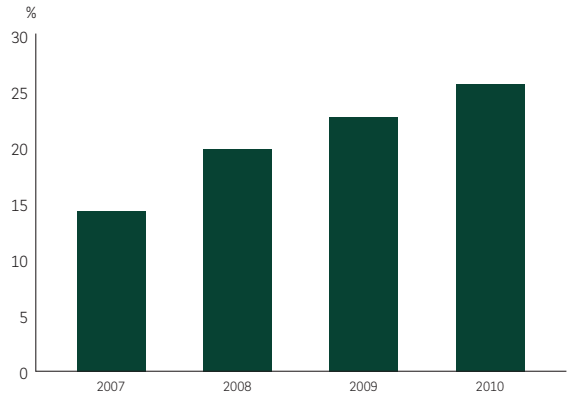
Es la primera vez en tres años que se han registrado operaciones de superficie mayor a 10.000 m², exceptuando la de la nave logística de Decathlon en 2008 (30.000 m²).

La mayor operación fue de 17.000 m² en el polígono La Isla en el municipio de Dos Hermanas. Le siguió otra de 12.000 m² de la empresa Calzados Marypaz y otra de 10.000 m² de la empresa de logística de recambios Andel Automoción en Alcalá el Guadaira.

El tamaño medio de la superficie contratada fue de 9.000 m², cifra cercana a la de 2008 (12.000 m²) y muy por encima de la de 2009 cuando fue de 3.000 m².

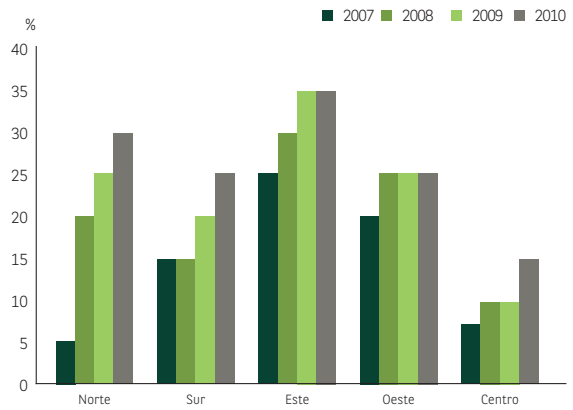
Pese a haber incrementado notablemente la absorción en 2010, aún es necesario el repunte de la confianza empresarial y del consumo para consolidar la recuperación del mercado local. Se espera que 2011 sea un periodo de suave recuperación económica y por tanto, de sostenimiento de los niveles de contratación del año anterior.

Evolución de la tasa de disponibilidad



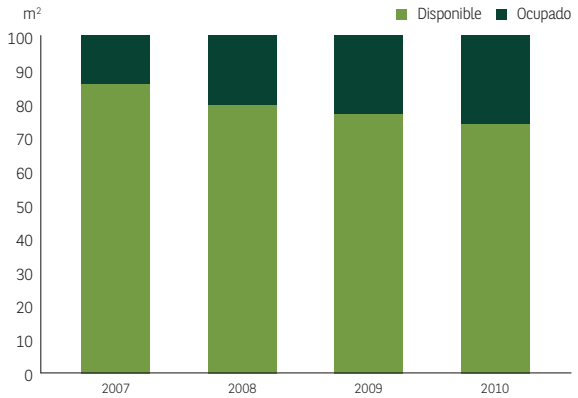
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Tasa de disponibilidad por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Composición del parque



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

SEVILLA 2011

Oferta

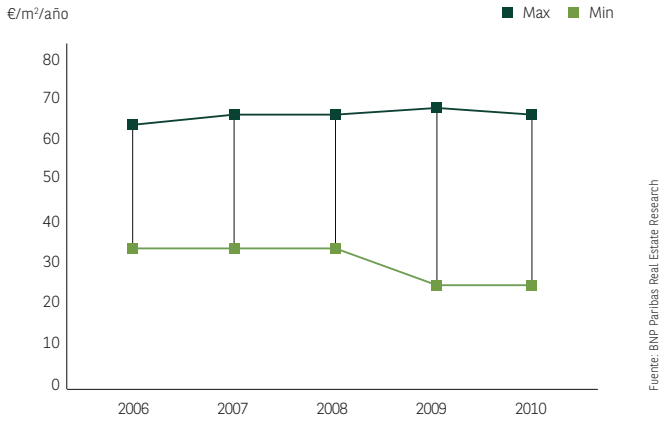
El parque logístico e industrial de la capital andaluza permaneció estable en 2010, sin detectarse entregas de nuevos polígonos. En este sentido, la disponibilidad no se incrementó por la vía de la obra nueva sino por la de liberación de superficie de segunda mano. Cabe anotar que, a su vez, la superficie de segunda mano liberada se incrementó más por las reagrupaciones y reducciones de espacio que por entregas de naves por cierres de empresas.

La tasa de disponibilidad del área metropolitana es del 29%, incrementándose tres puntos sobre la de 2010. La Zona Centro es la de menor disponibilidad con el 15%, gracias a la preferencia de los operadores por las naves del CTM o la ZAL del Puerto de Sevilla. Las Zonas Sur y Oeste cuentan con un 25% de disponibilidad cada una; la Zona Sur ha incrementado su tasa en cinco puntos, mientras la Oeste ha permanecido estable. Les siguen las zonas Norte y Este con tasas del 30% y 35%, respectivamente.

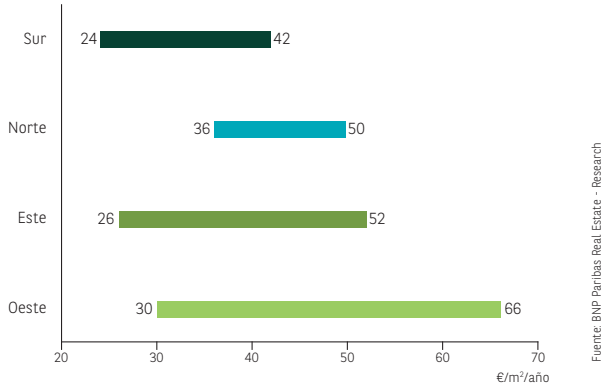
En respuesta a esas tasas elevadas de disponibilidad en Sevilla y su entorno, los proyectos de nuevos emplazamientos se han reducido al máximo. En este sentido, no se esperan nuevas entregas de desarrollos/polígonos de obra nueva para lo que queda de 2011 ni para 2012. Los promotores han paralizado algunas obras, incluso en suelos ya urbanizados, en espera de mejores condiciones de mercado o clientes para proyectos no especulativos tipo "llave en mano".

A cierre de este informe se contabilizaron 9 proyectos logísticos sin fecha definida de inicio de obras, los cuales suman una superficie superior a los 2.000.000 m².

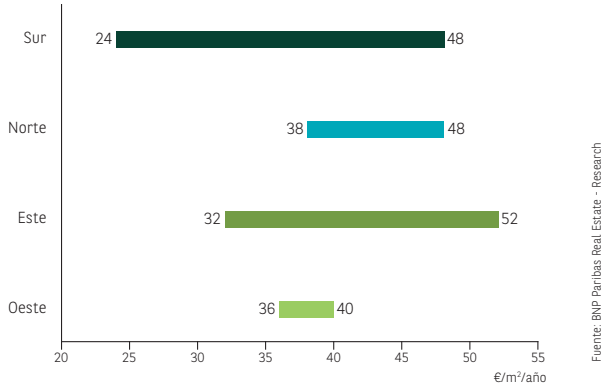
Evolución rentas



Área metropolitana rentas máximas y mínimas



SE-30 Rentas máximas y mínimas



SEVILLA 2011

Rentas

La renta prime de Sevilla ha sido de 5,5 €/m²/mes en el Parque Industrial y de Servicios del Aljarafe (PISA), en un nivel similar a los de años anteriores. Estos precios responden a la reciente construcción de sus naves (2004/2006), así como a la proximidad a Sevilla Capital y su mezcla con naves comerciales/industriales. Otras zonas con rentas similares son la ZAL de Sevilla en la zona del Puerto, con rentas máximas alrededor de 5 €/m²/mes y el corredor de la A-92 con 4,3 €/m²/mes.

Frente al año 2009, se ha registrado una reducción media en todas las Zonas del 8% en las rentas máximas, llegando a ser del 20% en algunos desarrollos del Área Metropolitana más alejada. En particular, las zonas de mayores descuentos en 2010 han sido aquellas con rentas de salida más altas en 2008 y 2009, dentro las que se encuentran Guadalquivir, PIBO y Store. Por el contrario, las más resistentes a descuentos en sus rentas máximas han sido la ZAL, PISA y Logístico Carmona.

Las rentas mínimas también han incorporado reducciones en el último año, aunque menores que los de las máximas (bajada media del 2%), debido a que ya acumulan reducciones importantes en los año precedentes. Los polígonos de mayores descuentos han sido los de Pineda y Fuentequintillo en zona Sur, así como los de La Red y Parsi en la zona Este.

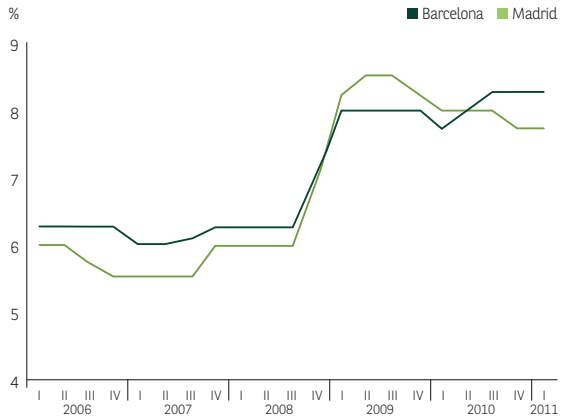
En cuanto al rango de negociación, medido por la distancia entre las rentas de salida y de cierre, se ha observado que sigue siendo muy amplio, si bien ha sufrido algo de estrechamiento frente a 2009, siendo éste un indicador de que actualmente el mercado está regido más por la demanda que por la oferta.

Las expectativas de crecimiento tímido en la situación económica local y nacional, no apoyan un repunte en las rentas a corto plazo. Éstas permanecerán estables en 2011 e incluso con alguna presión a reducciones adicionales en algunos emplazamientos logísticos y operaciones puntuales.

INVERSIÓN LOGÍSTICA EN ESPAÑA

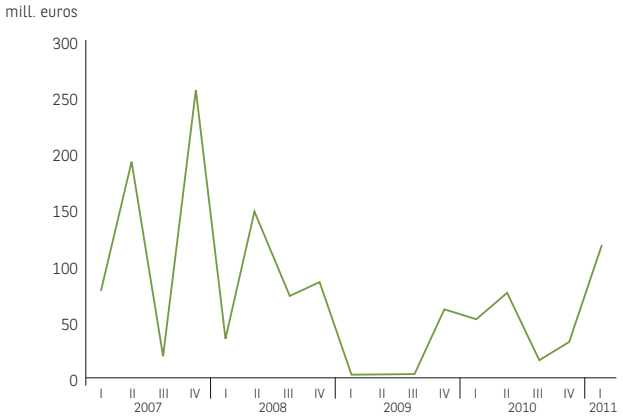
Durante el año 2010 la inversión logística en España fue de casi 120 millones de euros, superando el registro de 2009, inferior a los 100 millones de euros. Estas cifras reflejan un mercado afectado por el estancamiento del consumo y la producción, tal como viene sucediendo desde 2008.

Rentabilidad Prime de naves logísticas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Evolución de la inversión logística en España



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Principales operaciones de inversión logística

Ciudad	Edificio/ propiedad	Volumen (mill. €)	Comprador	Vendedor
Madrid (Velilla de san Antonio y Torrejón de Ardoz)	Portfolio dos naves	18	Logis obras	SEGRO
Madrid (Leganés)	PP10	31	Invesco	Unibail Rodamco
C. la Mancha (Quer, Daganzo y Valdemoro)	Portfolio cuatro naves	64,4	Goodman	ING Industrial Fund

Dentro de los principales atenuantes de la inversión logística en los últimos años destacan:

- La tendencia a la baja de valores y rentas de mercado de naves logísticas
- La fuerte caída del precio del suelo (hasta -50% en algunos casos), lo cual ha distanciado el valor contable del valor de mercado de las naves, dificultando la comercialización
- La escasez de ocupantes dispuestos a firmar contratos de alquiler de 5 o más años con obligado cumplimiento
- Las restricciones del mercado financiero para inversiones en el sector inmobiliario

No obstante, en el primer trimestre de 2011 se han registrado operaciones por un volumen total de 106 millones de euros, lo cual permitiría superar la cifra de inversión de 2010.

Los datos disponibles señalan que el 95% de la inversión inmologística en 2010 y en el primer trimestre de 2011 se concentra en Madrid y Barcelona, al ser las ciudades de referencia para operaciones en rentabilidad en inmuebles logísticos en España.

El número de operaciones de 2010 se ha repartido a partes iguales entre internacionales y nacionales, estos últimos concentrando el 60% del volumen invertido. En cuanto al origen de las inversiones durante el año 2011, prácticamente la totalidad de las mismas ha estado a cargo de fondos de inversión extranjeros, lo cual indica el interés renovado de estas entidades por España, ante las oportunidades de inversión generadas a corto plazo. Dentro de los atractivos a la inversión destacan la proyección positiva de la contratación logística y la generación de plusvalías superiores a otros países del resto de Europa, redundando en una mayor rentabilidad. Las modalidades de Sale & Lease Back y Forward Funding cobrarán protagonismo en la segunda mitad del año, gracias a que algunos inversores ya pueden contar con un ocupante con contrato de obligado cumplimiento a largo plazo.

Por el lado de las 'desinversiones' los privados de origen nacional y los fondos de inversión europeos (Reino Unido y Holanda, principalmente) protagonizaron las operaciones registradas.

En 2010 y 2011, las inversiones logísticas más importantes han sido:

- Dos naves vendidas por SEGRO en Loeches y Torrejón de Ardoz a un inversor privado nacional por 18 millones de euros
- Dos naves vendidas por Unibail-Rodamco en Madrid en el polígono PP 10 por 31 millones de euros
- El portfolio de naves de ING Industrial Fund en Valdemoro y la zona logística de Castilla la Mancha y Daganzo, vendido a Goodman por 64,4 millones de euros (2011)

En cuanto a las rentabilidades se ha observado estabilidad durante todo 2010, indicando que los propietarios tienen una expectativa de sostenimiento de los valores de las propiedades y de los alquileres. En los últimos 12 meses se ha registrado una rentabilidad media de alrededor del 8,5%, tanto en Madrid como en Barcelona. Se espera que se mantenga este margen en lo restante de 2011 e incluso en la primera mitad de 2012. Una mayor actividad económica nacional a finales de 2012 podría presionar las rentabilidades a la baja, en especial en Madrid, donde tiende a concentrarse el 40% de inversión logística.

GLOSARIO

Los datos elaborados por BNP Paribas Real Estate para sus informes tienen como base la información que existe, recopila y maneja el grupo. Estas cifras pueden verse modificadas conforme a la incorporación de nueva información a nuestras bases de datos que, antes de las publicaciones, tienen carácter confidencial.

Definiciones

Corona: Zonas concéntricas desde el centro de la ciudad hasta una distancia media de 40 km (dependiendo de cada centro urbano).
Eje: Las principales carreteras de los centros urbanos comentados en este estudio, funcionan también como un elemento de referencia para las zonas.
Cuadrante: Es el cruce de las Coronas con los Ejes.
ZAL: Zona de Actividad Logística

Logística: Proceso de planificación, implementación y control de procedimientos para el eficiente y efectivo transporte y almacenaje de mercancías, desde el punto de origen al punto de distribución y consumo. Incluye trayectos urbanos, interurbanos, internos y externos.
Cadena de valor: Son todos los elementos que se encuentran en el proceso de transformación del producto. La cadena comienza con la provisión de la materia prima y concluye con la entrega del producto al usuario final. Involucra a vendedores, proveedores de materias primas, proveedores logísticos, centros de distribución, comercializadores mayoristas, intermediarios, etc.
Plataforma logística: Agrupamiento geográfico de compañías y sociedades independientes relacionadas con el transporte de mercancías (por ejemplo, consignatarios, operadores de transporte, aduanas) y servicios asociados (por ejemplo, almacenaje, mantenimiento y reparación de vehículos). Una plataforma logística debe estar dotada de todos los servicios públicos para realizar las operaciones citadas. A tal efecto, para promover el transporte intermodal de mercancías, una plataforma logística tiene que utilizar preferentemente múltiples modos de transporte (carretera, ferrocarril, mar, vías navegables interiores, aire).
Espacios/Naves Logísticas: Edificios utilizados para almacenamiento, distribución o paquetería. Su clasificación, según los parámetros europeos, incluye

- Grado A: Altamente funcionales. Entre sus características se debe incluir una altura mínima de 9,3 metros, muelles de carga con una profundidad de 35 metros, una plataforma cada 1.000 m^2, resistencia del suelo de al menos 5 toneladas/m^2, calefacción y sistemas anti-incendios.
- Grado B: naves logísticas que cumplan con estándares modernos. Entre sus características deben contar con una altura de 7,5 metros, muelles de carga con una profundidad de 32 metros, una plataforma cada 1.500 m^2, resistencia del suelo de al menos 3 toneladas/m^2 y sistema anti-incendios. Se consideran Naves logísticas, en Madrid y Barcelona, aquellas que además tienen una superficie mayor a 2.000 m^2. En tanto, se considera logístico en Valencia y Sevilla, aquellas naves de más de 1.000 m^2.

Portfolio: Es un conjunto de activos financieros y/o inmobiliarios. Es lo mismo que una cartera de inversiones.

Superficie disponible: Todos los edificios construidos susceptibles de alquiler o venta.
Proyecto:

- En Estudio: en fase de diseño o pendientes de aprobación de licencias/permisos.
- En construcción: en proceso de desarrollo, desde los trabajos de cimentación hasta su etapa final de edificación.
- Entregado: construcción finalizada

Proyecto llave en mano: Desarrollo de un edificio/nave bajo demanda y a medida de las exigencias del propietario.
Nueva oferta entregada: Agregación de la superficie de proyectos entregados en un período determinado, por lo general el último año.
Renta: Valor del alquiler de referencia, expresada por metro cuadrado/mes y/o metro cuadrado/año, excluyendo impuestos y cargas. Se puede diferenciar la renta de salida de la de cierre, siendo esta última la que aúna las posiciones entre las partes y con la que se concreta la operación.
Destressed asset: Activos que se encuentran en situación de bancarrota o con deudas y salen al mercado a precios más bajos.
Gap: Distancia entre un indicador y otro.
Transacción: Alquiler o venta de un activo inmobiliario, mediante la firma de un contrato o escritura, incluyendo las operaciones de llave en mano. La transacción es considerada como tal una vez que se sientan las bases del contrato entre las partes.
Absorción - Take up - Contratación: Suma de superficie de operaciones de alquiler o venta en un periodo determinado
Absorción neta: Resultado de descontar a la absorción del periodo la superficie la liberación de espacio por traslado o cierre de operaciones. Puede tener valores negativos
Operaciones/desarrollos especulativos o no especulativos:

- Especulativas: Los iniciados sin un compromiso previo de alquiler o venta.
- No Especulativas: Los iniciados luego de un compromiso parcial o total de compra o alquiler.

Rentabilidad:

- Neta: ratio entre el ingreso neto (excluyendo los gastos operativos) y los costes de adquisición incluyendo todos los costes de adquisición.
- Inicial: ratio entre la renta neta antes de impuestos y cargas en el día de la venta y el precio de venta (con los gastos incluidos).

2010 BNP Paribas Real Estate Cláusula de Responsabilidad
BNP Paribas Real Estate no puede hacerse responsable, a pesar de sus esfuerzos, de que los datos contenidos en este informe pierdan vigencia o estén incompletos. Este estudio es una recopilación de BNP Paribas Real Estate y la información volcada en él es de uso exclusivo para sus clientes. El informe y la información contenida en él no debe ser copiada o reproducida sin el previo permiso de BNP Paribas Real Estate. Si no estuviera interesado en recibir esta información o quisiera cambiar las condiciones de recepción, por favor le rogamos ponerse en contacto con nosotros enviándonos un e-mail a: atencion.clientes@bnpparibas.com

CONTACTOS

• MADRID

Alberto Larrazabal
Director Nacional Logístico - Industrial

Tlf: 91 454 9600

Carlos de Villar
Responsable Industrial Madrid

• BARCELONA

Conchita Ortega
Responsable Delegación Barcelona

Tlf: 93 301 2010

Francesc Pretel
Director Industrial-Logística Barcelona

• VALENCIA

Joaquín Ivars
Director Territorial Levante

Tlf: 96 316 3120

Sandrine Carriere
Directora Industrial-Logística Valencia

• SEVILLA

Álvaro Rojas
Director Sevilla y Málaga

Tlf: 95 427 0300

Jesús Anaya
Director Industrial-Logística Sevilla

Emilie Gradassi
Directora Marketing & Comunicación Research

Tlf: 91 454 9600

Ramiro Rodríguez
Analista - Research

Informacion.realestate@bnpparibas.com

BNP PARIBAS REAL ESTATE

Real Estate for

SERVICIOS INMOBILIARIOS INTEGRALES

Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management

BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida para cada una de sus necesidades. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición nuestro conocimiento especializado en Transacción, Valoración, Consultoría y Property Management.
Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.

CENTRO - Madrid

PARQUE EMPRESARIAL PUERTA DE MADRID / SAN FERNANDO DE HENARES

- Sup. total: 32.535 m² / Modulable desde: 8.125 m²
- Altura libre: 12 m
- Número de muelles: 32
- 50 % ocupado
- Instalaciones PCI completa
- Disponibilidad inmediata
- Recinto cerrado con sistema de vigilancia

Alquiler

CENTRO - Madrid

CABANILLAS DEL CAMPO / GUADALAJARA

- Superficie total: 17.845 m² - Divisible a partir de: 3.600 m² - Parcela: 25.234 m²
- Nave y oficinas totalmente equipadas
- Cubierta tipo sandwich
- Altura: 13 m
- 4 puertas de acceso
- 21 muelles de carga

Alquiler

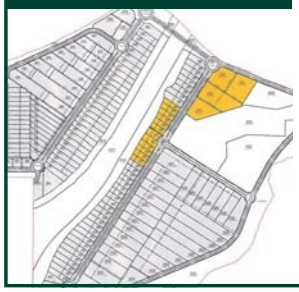
CENTRO - Madrid

PROLOGIS PARK ALCALÁ DE HENARES

- Sup. del parque: 114.743 m² / Sup. disponible: 13.412 m² / Disponible a partir de: 4.000 m²
- Altura libre: 10 m
- Muelles a los dos lados. Campa de maniobra de 36 m
- Recinto cerrado con sistema de vigilancia
- Sistema de de detección anti-incendio y sistema "sprinkler ESFR"
- Edificio de oficinas acondicionado, independiente y representativo

Alquiler

CENTRO - Madrid



P.I. LOS GAVILANES / GETAFE

- Superficie total: 367.679 m²
  Edificabilidad: 241.503 m²
- Parcela mínima: 10.000 m²
- Frente mínimo: 20 m
- Altura máx.: 15 m
- Ocupación: 50%
- A tan sólo 2,5 km. del CLA Getafe

Alquiler/Venta

CANARIAS

P.I. EL GORO / TELDE - LAS PALMAS

- Superficie total: 3.865 m²
- Posibilidad de división en 5 módulos
- 100 m de fachada a la GC-1
- 3 accesos independientes para vehículos
- Sistema de alarma y contra incendios
- A escasos minutos del aeropuerto y de la capital Gran Canaria

Alquiler/Venta

Madrid 914 367 777
Barcelona 933 012 010
Valencia 963 163 120
Sevilla 954 270 300
Málaga 952 226 050
Alicante 965 926 656

a changing world

Industrial Nacional

CATALUÑA - Barcelona

MARTORELL - TERRA LOGÍSTICA

- Futuro Parque Logístico: disponibilidad fin 2012
- Suelo: 120.000 m² - Naves log.: 50.000 m² - Ofic.: 11.000 m²
- 1 km. lineal de fachada a la A-2
- Posibilidad de "llave en mano"
- Altura libre: 12 m
- Muelles con plataforma hidráulica y rampas de acceso con puerta TIR
- Accesos a: A-2, A-7, AP-7 y antigua N-II

Alquiler/Venta

CATALUÑA - Barcelona

P.I. ELS PLANS DE SALA

- Total: 10.586 m²
- Nave: 10.086 m² - Oficinas: 500 m²
- Altura: 10 m
- Estratégicamente ubicado en el cruce de la C-16 E-9 eje del Llobregat y la C-25 eje transversal
- Amplios patios de maniobra

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona

P.I. VALLS – TARRAGONA

- Total: 42.630 m²
- Nave desde: 6.590 m²
- Altura: 10 m
- Recinto totalmente vallado
- Oficinas acondicionadas
- Muelles: 45
- Muy bien comunicado por la AP-2

Alquiler

LEVANTE - Valencia

P.I. MASSALAVES - PLATAFORMA LOGÍSTICA

- Desde 5.885 m² hasta 75.654 m²
- Altura libre: 10 m
- Muelles de cargas con plataforma hidráulica, puertas seccionales y abrigo de protección
- Recinto vallado. Amplias playas de maniobra
- Protección activa contra-incendio (sprinklers, detección, Bies...)

Alquiler

LEVANTE - Valencia

P.I. SECTOR 12 / RIBARROJA

- Nave: 8.000 m² / Oficinas: 300 m² / Altillo: 900 m²
- Altura: 9,5 m
- Nave sectorizada, red contra incendios
- Oficinas totalmente acondicioandas
- 14 muelles de carga con plataforma
- 2 depositos de 30.000 l. cada uno

Alquiler

LEVANTE - Alicante

ELCHE PARQUE EMPRESARIAL

- Sup. nave: 3.256 m² / parcela 6.817 m²
- 657 m² de oficinas totalmente equipadas
- Altura: 10 m
- Muelles carga/descarga: 6
- Sistemas contraincendios: Bies y rociadores
- A 5 min. Aeropuerto Alicante

Alquiler

ANDALUCIA - Sevilla

P.I. LAGUNA LARGA / ALCALÁ DE GUADAIRA

- Parcela: 6.700 m² / Pl. Baja: 4.200 m²/ Entreplanta: 150 m²
- Altura: 12 m
- Sistema contra incendios: Sprinklers
- Aljibe propio. Puerta de carga y descarga
- Nave totalmente equipada
- Muelles de carga: 7
- Acceso directo desde la A-92

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Sevilla

CTRA. DE LA ISLA / DOS HERMANAS

- Parcela: 17.055 m² / Nave: 12.231 m² / Oficina: 520 m²
- Totalmente diáfana
- Altura máx.: 16 m
- Muelles de carga: 10
- Recinto cerrado
- Puertas de acceso para trailer

Alquiler/Venta

ANDALUCIA -Málaga

PI GUADALHORCE

- Parcela: 4.000 m² / Nave construida: 3.200 m² / Entreplanta: 1.200 m² / Oficinas: 400 m² / Patio de entrada: 800 m²
- Ubicada en doble vía principal de fácil acceso
- Altura máx.: 9,5 m aprox
- 4 muelles de carga + 1 auxiliar
- Doble entrada peatonal y de carga
- Zona industrial consolidada
- A 1 min. de la A-357 y A-7

Alquiler

Zaragoza 976 478 869
Valladolid 983 290 099
Canarias 928 366 100
www.realestate.bnpparibas.es

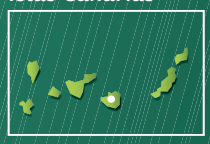
COBERTURA INTERNACIONAL PARA SOLUCIONES LOCALES

Canadá y USA

India

Japón

Islas Canarias



Chipre

• Nuestras Oficinas
◦ Nuestras Alianzas

OFICINAS

ABU DHABI
Al Bateen Area
Plot No. 144, W-11
New Al Bateen Municipality
Street 32
P.O. Box 2742
Abu Dhabi, UAE
Tel.: +971 44 248 271
Fax: +971-44 257 817

BÉLGICA
Boulevard Louis
Schmidtlaan 2 B3
1040 Brussels
Tel.: +32 2 646 49 49
Fax: +32 2 646 46 50

REPÚBLICA CHECA
Pobřežní 3
186 00 Praha 8
Tel.: +420 224 835 000
Fax: +420 222 323 723

DUBAI
Emaar Square
Building No. 1, 7th Floor
P.O. Box 7233
Dubaï, UAE
Tel.: +971 44 248 271
Fax: +971-44 257 817

FRANCIA
167, quai de la Bataille
de Stalingrad
92867 Issy-les-Moulineaux
Tel.: +33-1-55 65 20 04
Fax: +33-1-55 65 20 00

ALEMANIA
Goetheplatz 4
60311 Frankfurt
Tel.: +49-69-2 98 99 0
Fax: +49-69-2 92 91 4

HUNGRÍA
Alkotás u. 53.
H-1123 Budapest,
Tel.: +36 1 487 5501
Fax: +36 1 487 5542

INDIA
704, Level 7, MMTC House, C-22,
Bandra Kurla Complex,
Bandra (E),
Mumbai – 400 051
Tel.: +91 22 6138 8088
Fax: +91 22 6138 8089

IRLANDA
40 Fitzwilliam Place
Dublin 2
Tel.: +353-1-66 11 233
Fax: +353-1-67 89 981

ITALIA
Corso Italia, 15/A
20122 Milan
Tel.: +39-02-58 33 141
Fax: +39-02-58 33 14 39

JERSEY
Dialogue House
PO Box 158
Anley Street
St Helier
Jersey JE4 8RD
Tel.: +44 (0)1 534 815 300
Fax: +44 (0)1 534 629 011

LUXEMBURGO
Axento Building
Avenue J.F. Kennedy 44
1855 Luxembourg
Tel.: +352-34 94 84
Fax: +352-34 94 73

POLONIA
ul. Górczewska 124
01-460 Warszawa
Tel.: +48 22 533 40 03
Fax: +48 22 533 40 04

RUMANÍA
Union International Center
11 Ion Campineanu Street
Sector 1
Bucharest 010031
Tel.: +40-21-312 7000
Fax: +40-21-312 7001

ESPAÑA
María de Molina, 54
28006 Madrid
Tel.: +34-91-454 96 00
Fax: +34-91-454 97 65

REINO UNIDO
5 Aldermanbury Square
London EC2V 8HR
Tel.: +44-20-7338 4000
Fax: +44-20-7430 2628

ALBANIA*
Danos & Associates
Blvd. Deshmoret e Kombit
Twin Towers - Building 2
11th Floor
Tirana
Tel.: +355-4-2280488
Fax: +355-4-2280192

AUSTRIA*
Dr. Max Huber & Partner
Dr. Karl-Lueger-Platz 5
1010 Vienna
Tel.: +43-1-513 29 39 0
Fax: +43-1-513 29 39 14

BULGARIA*
Danos & Associates
28, Hristo Botev Boulevard
Sofia
Tel.: +359-2-9532314
Fax: +359-2-9532399

CANADÁ*
Cresa Partners
Tel.: +1-617-758 6000
Fax: +1-617-742 0643

CHIPRE*
Danos & Associates
35, I. Hatziosif Ave
2027, Nicosia
Tel.: +357-22 31 70 31
Fax: +357-22 31 70 11

GRECIA*
Danos & Associates
1, Eratosthenous Str.
11635 Athens
Tel.: +30-210 7 567 567
Fax: +30-210 7 567 267

JAPÓN*
RISA Partners
5F Akasaka Intercity 1-11-44
Akasaka, Minato-ku
107-0052 Tokyo
Tel.: +81-3-5573 8011
Fax: +81-3-5573 8012

HOLANDA*
Holland Realty Partners
J.J. Viottastraat 33
1071 JP
Amsterdam
Tel.: +31-20-305 97 20
Fax: +31-20-305 97 21

IRLANDA DEL NORTE*
Whelan Commercial Limited
Arthur House
41 Arthur Street
Belfast BT1 4GB
Tel.: +44-28-9044 1000
Fax: +44-28-9033 2266

RUSIA*
Astera
10, b.2 Nikolskaya Str.
Moscow, 109012
Tel./Fax: +7-495-925 00 05

SERBIA*
Danos & associates
6, Vladimira Popovica Street
Office B31
11000 Belgrade
Tel.: +381-11-2600 603
Fax: +381-11-2601 571

ESLOVAKIA*
Modesta (Dr. Max Huber &
Partner Group)
Heydukova 12-14
811 08 Bratislava
Tel.: +421-2-3240 8888
Fax: +421-2-3214 4777

SUIZA*
Naef
Avenue Eugène-Pittard 14-16
Case Postale 30
1211 Geneva 17
Tel.: +41-22 839 39 39
Fax: +41-22 839 38 38

UKRANIA*
Astera
2a Konstantinovskaya Street
04071, Kiev
Tel.: +38-044-501 50 10
Fax: +38-044-501 50 11

ESTADOS UNIDOS*
Cresa Partners
200 State Street
13th Floor
Boston, Massachusetts 02109
Tel.: +1-617-758 6000
Fax: +1-617-742 0643

Falcon Real Estate
570 Lexington Avenue
32nd Floor
New York, NY 10022
Tel.: +1-212 271-5445
Fax: +1-212 271-5588

*Alianzas