

# Informe del Mercado Industrial / Logístico

Resumen Ejecutivo

Madrid y Barcelona

Enero 2012

12



20 de diciembre de 2011

# Mercado de Industrial-Logístico

Madrid y Barcelona

## Mejora de la absorción de espacios logísticos en Barcelona en contraste con un ajuste en el mercado de Madrid

El objeto del presente informe es analizar las características principales del mercado industrial y logístico de Madrid y Barcelona durante el periodo enero 2011-diciembre 2011. Doce meses caracterizados por un estancamiento en el crecimiento económico, un mercado laboral que no muestra signos de mejora y una elevada inestabilidad económica en la zona euro, que ha afectado de lleno a la capacidad de financiación de inversores y consumidores. El negativo comportamiento del mercado de trabajo y la disminución en la remuneración de los asalariados está afectando a la capacidad de gasto de los particulares, y por lo tanto a sus niveles de consumo. Ello está teniendo un efecto directo sobre la necesidad de producción, almacenamiento y distribución de bienes, aspectos claves para el funcionamiento del mercado industrial-logístico.

El presente informe da un tratamiento específico al sector inmobiliario-logístico dada la importancia que dicho sector tiene dentro del sector industrial global. Aguirre Newman ha entendido, como producto de tipología logística, aquellas naves destinadas y equipadas para el desarrollo de las actividades de almacenaje y distribución de mercancías en las cuales no se desarrolla ninguna actividad de transformación o esta sea irrelevante. Entre sus características mínimas se contemplan superficies al menos 1.500 m<sup>2</sup>, alturas mínimas de al menos 7 metros, equipación con muelles de carga/ descarga y campa de maniobras suficiente para trailers.

El informe está organizado en 7 grupos de contenidos: coyuntura general del mercado, conclusiones y perspectivas del mercado industrial-logístico, análisis del mercado industrial y logístico de Madrid y Barcelona, el mercado de suelo y el mercado de inversión. Igualmente se incluye información cuantitativa y cualitativa que ayudará a dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué tipología de producto es dominante en cada mercado?
- ¿Cómo se ha comportado la demanda en los últimos 12 meses?
- ¿Qué tendencia han seguido los precios de alquiler?
- ¿Qué disponibilidad de producto logístico terminado y listo para ser ocupado hay en el mercado?
- ¿Hay previstos nuevos desarrollos de proyectos logísticos en el corto plazo?
- ¿Cuál ha sido el volumen de inversión en inmuebles logísticos a lo largo del año 2011?

Contacto Aguirre Newman

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

**Xavier Novell**  
Director de Industrial-Logística Cataluña  
(34) 93 439 54 54  
[xavier.novell@aguirrenewman.es](mailto:xavier.novell@aguirrenewman.es)

**Pelayo Barroso**  
Director de Análisis e Investigación de Mercados  
(34) 91 319 13 14  
[pelayo.barroso@aguirrenewman.es](mailto:pelayo.barroso@aguirrenewman.es)



<b>1.</b>	<b>LA COYUNTURA GENERAL DEL MERCADO.....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>PERSPECTIVAS.....</b>	<b>8</b>

## Contacto Aguirre Newman

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

**Pelayo Barroso**  
Director de Análisis e Investigación de Mercados  
(34) 91 319 13 14  
[pelayo.barroso@aguirrenewman.es](mailto:pelayo.barroso@aguirrenewman.es)

**Xavier Novell**  
Director de Industrial-Logística Cataluña  
(34) 93 439 54 54  
[xavier.novell@aguirrenewman.es](mailto:xavier.novell@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 concluido el primer semestre del ejercicio 2011, se confirma el crecimiento de la economía española aunque en tasas muy débiles, cercanas al estancamiento. El último dato oficial publicado muestra un crecimiento del PIB (en tasa interanual) del 0,8% (0,0 tasa inter trimestral) consecuencia del comportamiento positivo del sector exterior, exportaciones de bienes y servicios, y del sector turístico. La demanda interna no consigue reactivarse y mantiene tasas de crecimiento negativas. Se ha seguido avanzando a lo largo del semestre en el conjunto de reformas que permitan conseguir el objetivo de déficit fiscal y dinamizar la economía. A lo largo del segundo semestre se han mantenido los esfuerzos tendentes a clarificar la situación del sistema financiero, factor clave para la normalización de la fluidez del crédito. No obstante, la fuerte exposición de las entidades financieras al sector inmobiliario y a la deuda soberana sigue paralizando el mercado de crédito. El mercado de trabajo sigue mostrando un mal comportamiento con una tasa de paro del 21,52%. En este contexto de inseguridad sobre la evolución futura de la economía y del mercado laboral, el consumidor, tanto particular como empresa, sigue mostrando un comportamiento muy conservador en cuanto a sus niveles de consumo lo que repercute directamente en el sector industria-logístico. No obstante, el buen comportamiento de las exportaciones está suponiendo un dato positivo para la actividad logística.

Tras realizar el presente trabajo de investigación sobre los mercados inmobiliarios industrial y logístico de Madrid y Barcelona, podemos concluir que durante los últimos 12 meses la demanda de superficie ha mantenido un comportamiento dual, con un incremento de la absorción respecto a 2010 en el mercado de Cataluña, y un comportamiento similar en el mercado de Madrid. Por otro lado, el volumen de oferta disponible en los mercados de Madrid y Cataluña sigue mostrando un nivel muy elevado lo que ha seguido presionando los precios a la baja, aunque en menor cuantía que años precedentes.

El mercado de inversión mantiene una tasa de rentabilidad inicial para el producto prime, con inquilino de reconocida solvencia y ubicado en la primera corona cercana al 8,00% 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 la amenaza de desocupación. El mercado de inversión en inmuebles logísticos ha tenido un comportamiento más activo al del año 2010 situándose el volumen transaccional en los 193 millones de euros. Esta cifra supone una clara mejora respecto a 2009 y 2010, cuando no se consiguió superar los 105 y los 150 millones de euros respectivamente.

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

Variables Clave	MADRID			BARCELONA		
	2010	2011	Var. (%)	2010	2011	Var. (%)
Precio Medio Alquiler Logístico (€/m <sup>2</sup> /mes)	4,35	4,13	-5,3%	4,25	3,67	-13,6%
Precio Medio Alquiler Industrial (€/m <sup>2</sup> /mes)	5,27	4,86	-7,8%	3,63	3,14	-13,4%
Precios Salida Medio Venta Industrial (€/m <sup>2</sup> )	1.090	1.012	-7,1%	834	761	-8,8%
Rentabilidad Inicial Naves Clase A			7,75% - 8,00%			
Rentabilidad Inicial Naves I <sup>er</sup> Cinturón			8,00% - 8,25%			
Rentabilidad Inicial Naves Secundarias			>8,25%			
Disponibilidad Logística (m <sup>2</sup> )	1.016.929 m <sup>2</sup>			501.996 m <sup>2</sup>		

*Incremento de la absorción de espacios logísticos respecto al anterior periodo en el mercado de Barcelona*

## 2.- Conclusiones

A continuación se enumeran las conclusiones principales de este informe.

### Mercado de Madrid

- Las zonas logísticas más importantes de Madrid por superficie consolidada y por disponibilidad existente son el Corredor de Henares y el Eje A-4. En ellas se concentra aproximadamente el 91% de la superficie logística de la Comunidad de Madrid. Mientras, sigue siendo el eje de la A-42, en la Zona Sur, el más importante en cuanto a presencia de naves destinadas a la industria tradicional. Finalmente, el Corredor Oeste (Ejes A-5 y A-6) y el Corredor Norte (Eje A-1) mantienen una importante presencia de naves comerciales.
- La valoración de las infraestructuras de transporte y los servicios de las áreas industriales y logísticas de Madrid y áreas de otros mercados cercanos de Castilla la Mancha, es en términos generales buena. Las infraestructuras de comunciación llevadas a cabo en los últimos años han permitido la aparición y consolidación de áreas industriales y logísticas cada vez más alejadas de la capital. Los nuevos desarrollos, a diferencia del pasado, han tenido muy en cuenta las necesidades específicas de la actividad logística en cuanto condicionantes urbanísticos, a facilidad de accesos, comunicaciones y tamaño medio de las parcelas.
- La disponibilidad de producto logístico ha mantenido una tendencia ligeramente creciente en los últimos 12 meses. 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 17%, sobre un stock total de producto logístico de aproximadamente 6.000.000 m<sup>2</sup>. Por tanto, la disponibilidad total de espacio listo para ser ocupado en el mercado logístico de Madrid y su área de influencia se sitúa en 1.016.929 m<sup>2</sup>.
- La demanda de producto logístico durante los últimos 12 meses ha mostrado una menor actividad en comparación con el año 2010. Frente a los 265.108 m<sup>2</sup> de producto logístico que se contrataron en 2010, la absorción durante 2011 se ha situado en 237.160 m<sup>2</sup>. Lo que supone un ajuste del 10,50%.
- 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 7,8%. Los precios de alquiler (**precios de salida**) de naves logísticas han descendido un 5,3% respecto al 2010. Finalmente, los precios de salida en lo que se refiere a producto en venta han descendido en un 7,1% respecto al 2010. Se observa respecto al año anterior, una ralentización en el ajuste de los precios medios tanto de alquiler como de venta.
- Tal y como ha ocurrido a lo largo del presente año, no se prevé para 2012 el desarrollo de nuevos proyectos logísticos de carácter especulativo debido a la incertidumbre que provoca la situación actual del mercado y a la alta disponibilidad existente. 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 garanticen un inquilino para la nave desde el mismo momento de su finalización o proyectos desarrollados directamente por sus futuros usuarios.

- La baja actividad de la demanda de producto industrial sigue afectando con especial intensidad al producto en venta. El número de operaciones de compraventa sobre inmuebles industriales mantiene una baja intensidad desde el año 2008. No obstante, el importante ajuste en precios de venta de los últimos 3 años ha generado un mayor interés por parte de la demanda en los últimos 12 meses frente a la situación registrada en los años 2009 y 2010.

### **Mercado de Barcelona**

- El primer cinturón metropolitano de Barcelona (Barcelonés, Baix Llobregat, Vallès Occidental y Vallès Oriental) concentra el gran núcleo de inmuebles industriales y logísticos de Cataluña. No obstante, la fuerte presión de la demanda en los años previos a la fase de crisis económica, provocó la expansión del mercado hacia zonas cada vez más lejanas. Esta tendencia está llegando a movilizar empresas hasta provincias colindantes como Girona, Lleida o especialmente hacia Tarragona, principalmente en el sector logístico, 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 es óptima.
- Por otro lado y al igual que en el mercado de Madrid, las áreas industriales más cercanas a Barcelona capital, han sufrido un paulatino cambio hacia usos terciarios y residenciales, produciéndose un desplazamiento de las áreas industriales a zonas más lejanas de los núcleos urbanos. No obstante, en los últimos 24 meses dicho proceso de transformación se encuentra paralizado ante la escasez de financiación para el desarrollo de nuevos proyectos.
- La dotación de infraestructuras del mercado industrial y logístico de Barcelona y de su área de influencia puede ser valorada como suficiente. Es necesario la mejora de dicha valoración mediante la ejecución de proyectos de ampliación y mejora de las infraestructuras con el fin de garantizar el futuro desarrollo equilibrado de los mercados industrial y logístico. Muchos de estos proyectos ya están contemplados en los planes de las diferentes administraciones y su ejecución está prevista para los próximos años, aunque la necesidad de reducción en el gasto público puede perjudicar su desarrollo. Tal y como se ha mencionado en estudios precedentes es clave la finalización del 4º cinturón (B-40), autovía orbital entre el Penedès y el Vallès Occidental.
- Ligero descenso en los niveles de disponibilidad de producto logístico respecto a 2010 que se sitúa en 2011 en 501.996 m<sup>2</sup> frente a los 564.781 m<sup>2</sup> del año anterior. El stock logístico disponible se concentra principalmente en el Camp de Tarragona y en las áreas logísticas de la primera corona. No obstante, se observa en la primera corona un déficit de superficie que pueda satisfacer grandes demandas, viéndose expulsados los demandantes de grandes superficies a mercados situados a más de 40 km de Barcelona. Por otro lado, dentro de la primera corona, el Barcelonés ha mostrado un fuerte ajuste en su superficie logística disponible. La tasa de disponibilidad se sitúa aproximadamente en el 16%, teniendo en cuenta que el stock de producto logístico es de aproximadamente 3.100.000 m<sup>2</sup>. En cuanto al producto industrial y especialmente en el segmento de la mininave, existe disponibilidad en todas las zonas analizadas.
- Al igual que en 2010, durante el año 2011 no se han desarrollado nuevos proyectos logísticos de carácter especulativo ante el importante volumen de espacio logístico disponible en el mercado y

las dudas sobre la fortaleza de la demanda. Al igual que en el mercado de Madrid, los nuevos desarrollos que se han proyectado han sido “proyectos llave en mano”, en los que tanto el promotor como la entidad financiadora se garantizan la existencia de un inquilino para el proyecto y por lo tanto la obtención de rentas aseguradas.

- Incremento importante de la absorción de espacios logísticos que se ha situado en durante 2011 en 355.053 m<sup>2</sup> frente a los 242.248 m<sup>2</sup> de 2010. Las operaciones de alquiler, como es costumbre en la demanda logística, han supuesto el 84,2% del total de operaciones. El volumen medio de absorción de espacios logísticos en los últimos 12 meses se ha mantenido, como en 2010, en niveles cercanos a los 10.000 m<sup>2</sup>.
- La evolución de los precios de alquiler (precios de salida) de producto industrial en el periodo analizado ha mostrado un descenso del 13,4% respecto al año 2010, siendo consecuencia dicho descenso de los ajustes llevados a cabo en los mercados secundarios (segunda y tercera corona). Los precios de alquiler (precios de salida) de naves logísticas han descendido un 13,6% respecto al 2010. Mientras que los precios de salida en lo que se refiere a producto en venta han disminuido un 8,8% respecto al 2010.

### **Mercado de Inversión**

- Incremento del volumen de inversión respecto a los datos registrados en los años 2009 y 2010. Frente a un volumen total de inversión logística de 102 millones de euros en el año 2009 y de 146 en 2010, el año 2011 ha finalizado con un volumen de inversión superior a los 190 millones de euros. No obstante esta cifra queda muy lejos de las cifras alcanzadas en los años 2007 y 2008 en los que se superaron ampliamente los 400 millones de euros.
- Mantenimiento de la tasa de rentabilidad inicial exigida para el producto prime, con inquilino de reconocida solvencia y ubicado en la primera corona entre el 7,75% y el 8,00%. El 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 la amenaza de desocupación en un entorno de elevada disponibilidad mantiene la tasa de desocupación para el mejor producto en estos niveles. Se ha incrementado el interés del inversor por las zonas ubicadas en terceras coronas de Madrid y Barcelona. En estas zonas descentralizadas las rentabilidades iniciales teóricas se sitúan en niveles superiores al 8,50%.
- El inversor ha centrado su búsqueda en un producto seguro, terminado y ocupado en su totalidad por un inquilino AAA (mejor nivel de solvencia) con contratos de larga duración, con garantías de permanencia y altas rentabilidades, aunque a diferencia de periodos anteriores, no se fija únicamente en producto situado en la primera corona, sino que se observa interés por producto más des localizado.

*Mantenimiento de la tasa de rentabilidad inicial para el mejor producto entre el 7,75% y el 8,00%*

### 3.- Perspectivas

A continuación se ofrecen las perspectivas del mercado industrial-logístico de Madrid y Barcelona en las que se observa como el mercado va mantener una tendencia similar al comportamiento registrado en 2011.

#### Mercados de Madrid y Barcelona

- El desarrollo de proyectos industriales y logísticos de carácter especulativo será nulo. El actual nivel de stock disponible hace que los promotores que podrían estar activos no muestren interés por la promoción de nuevos proyectos. Los nuevos desarrollos que se lleven a cabo serán en todo caso proyectos "llave en mano", con contrato de alquiler o venta cerrado.
- Mantenimiento de la absorción de espacios logísticos e industriales en los niveles del presente año en el mercado de Madrid. En el mercado de Barcelona será difícil alcanzar el nivel de absorción de espacios logísticos observado en 2011, no por falta de demanda sino por un déficit de oferta adecuada para demandas de grandes superficies en la primera corona metropolitana. En este sentido, se observa una oportunidad para el desarrollo de esta tipología de proyectos logísticos en la primera corona de Barcelona, ante la escasez de oferta y el comportamiento de la demanda en los últimos 24 meses.
- El contexto económico, caracterizado por unos bajos niveles de consumo tanto por particulares como por empresas, sigue sin invitar a pensar en una reactivación clara de la demanda de espacios industriales o logísticos. Al igual que los últimos años, 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, o por los procesos de externalización de fabricantes y distribuidores a empresas logísticas especializadas con el objeto de ahorrar costes.
- El importante nivel de disponibilidad, muy concentrado en la tercera corona, va a seguir presionando los precios a la baja durante el próximo año, si bien los descensos serán cada vez más suaves. En los mercados de la primera corona más cercanos a las grandes aglomeraciones urbanas de Madrid y Barcelona no se prevén más descensos y si los hubiere no serían significativos. Por otro lado, los márgenes de negociación seguirán siendo muy amplios, tanto en los precios medios de alquiler como en los precios de compraventa, hecho que se va a traducir en cierres a la baja.
- Escasez de operaciones de compraventa por parte de usuarios. El contexto económico que afecta especialmente a la PYMES, principales demandantes en compra, la salida del mercado del inversor privado por el nivel de riesgo existente y las dificultades para obtener financiación en el mercado están dificultando este tipo de operaciones que tradicionalmente se han centrado en la tipología de mininaves.

## Mercado de Inversión Logística

- Se espera que se mantenga la tendencia ya observada en 2011 de incremento en el volumen de inversión en el mercado logístico en la medida que los inversores están empezando a abrir sus búsquedas a zonas secundarias frente a años anteriores en los que las centraban casi exclusivamente en los mercados de la primera corona.
- Mantenimiento de la actividad inversora sobre inmuebles logísticos ocupados con contratos de alquiler con duración superior a 5 años de obligado cumplimiento, tasa de rentabilidad inicial a partir de 7,75% y con inquilinos solventes. En el caso de que el arrendatario fuese un operador logístico, se exigirá también dicha solvencia a la/s empresa/s para la/s que se realizan las actividades logísticas.
- Comienza a apreciarse interés por parte de inmuebles ubicados fuera de la primera corona ante la falta de producto en inversión en dicha corona. Una vez más será clave la duración de los contratos, las garantías que sea capaz de ofrecer el propietario y la solvencia del inquilino. La tasa de rentabilidad inicial para este tipo de operaciones se situará en el entorno del 8,25%.
- El origen del producto en venta tendrá una doble procedencia. Por un lado, determinados promotores muy posicionados en producto logístico, altamente apalancados, con cartera de suelo y niveles de ocupación medios-altos podrían verse obligados a vender algunos de los proyectos que tengan ocupados con el fin de hacer frente a sus obligaciones financieras. Por otro lado, las operaciones de sale & leaseback seguirán concentrando parte del mercado de inversión como vía de financiación de propietarios-usuarios de naves logísticas.
- Las dificultades para la obtención de financiación y el desencuentro entre las expectativas de los vendedores y las ofertas de los compradores están dilatando el cierre de las operaciones. El fuerte ajuste en las rentas de alquiler en los últimos 36 meses unido a una elevada tasa de capitalización muestran unos precios de venta muy por debajo de las expectativas de los vendedores.

# Industrial



The World of Property

## MADRID

C/General Lacy, 23 · 28045 · T +34 91 319 13 14 · F +34 91 319 87 57

## BARCELONA

Av. Diagonal, 615 · 08028 · T +34 93 439 54 54 · F +34 93 419 23 24

## MÁLAGA

C/Puerta del Mar, 18, 8º-D - 29005 · T +34 952 062 782 · F +34 952 608 817

## LISBOA

Avenida da Liberdade, 190 · 1250-147 · T (351) 21 313 90 00 · F (351) 21 353 01 03

## LONDRES

Warnford Court, 29 Throgmorton Street, London EC2N 2AT · T +44 02079479511 · T +44 (0) 7702759023

## MEXICO D.F.

Torre Esmeralda II, Piso 10 · Colonia Lomas de Chapultepec · T +52 (55) 9171 1748 · F +52 (55) 9171 1699

## SÃO PAULO

Rua Funchal 418. 35º Andar · Vila Olímpia · T +55 11 3521 7202 · F +55 11 3521 7070

[asesores@aguirrenewman.es](mailto:asesores@aguirrenewman.es)