



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**

**PROPERTY REPORT  
EL MERCADO LOGÍSTICO  
EN ESPAÑA**

JUNIO 2012



## CONTACTOS

### RESEARCH

María de Molina, 54  
Tél. : +34 914 549 600

**Emilie GRADASSI**  
Directora Research, Marketing  
y Comunicación  
emilie.gradassi@bnpparibas.com

**Ramiro J. RODRÍGUEZ**  
Analista - Research  
ramiro-jose.rodriguez@bnpparibas.com

## CONTACTOS

### INDUSTRIAL - LOGÍSTICA

#### MADRID

**Alberto LARRAZABAL**  
Director Nacional Logístico - Industrial  
alberto.larrazabal@bnpparibas.com

**Claudio LOSA**  
Director Nacional Grandes Cuentas  
Industrial-Inversión Logística  
claudio.losa@bnpparibas.com

Tel.: +34 914 549 600

#### BARCELONA

**Francesc PRETEL**  
Director Industrial-Logística Barcelona  
francesc.pretel@bnpparibas.com

**Conchita ORTEGA**  
Directora Industrial-Logística/Suelo  
Barcelona  
conchita.ortega@bnpparibas.com

Tel.: +34 933 012 010

#### VALENCIA

**Joaquín IVARS**  
Director Territorial Levante  
joaquin.ivars@bnpparibas.com

**Sandrine CARRIERE**  
Directora Industrial-Logística Valencia  
sandrine.carriere@bnpparibas.com

Tel.: +34 963 163 120

#### SEVILLA

**Jesús ANAYA**  
Director Industrial-Logística Sevilla  
jesus.anaya@bnpparibas.com

Tel.: +34 954 270 300

## RESUMEN EJECUTIVO

### Demanda de espacios logísticos: sólida gracias a relocalizaciones

La absorción de superficies logísticas en 2011 y en lo avanzado de 2012 se apoyó en la optimización de espacios como principal motivación. A cierre de 2011 se totalizaron 835.000 m<sup>2</sup> de contratación en las principales plazas logísticas de España, siendo las de mayor absorción Madrid y Barcelona.

Las tasas de disponibilidad tendieron a la estabilidad en función de una reducida oferta de nuevas naves construidas.

Sin reducciones significativas las naves disponibles, e incluso creciendo en zonas periféricas, las rentas medias han presentado descuentos en casi todas las zonas logísticas de las principales plazas. Se registra cierta estabilidad en las zonas mejor ubicadas de Barcelona y Madrid.

### Madrid mantiene estable su contratación aunque aumentan las naves vacías

- Frente a 2010 la contratación de 2011 se redujo un 5%
- El take-up del primer trimestre ha sido de 42.000 m<sup>2</sup> lo que implica una reducción anual del 47%
- Más de la mitad de la superficie contratada se localizó en el "Corredor del Henares" - A2
- La tasa de disponibilidad se ha incrementado pasando del 12,6% a cierre de 2010 al 16% a cierre de 2011. La principal vía del incremento ha sido naves de segunda mano

### Barcelona crece enérgicamente en su contratación en 2011

- 2011 terminó con 371.000 m<sup>2</sup> contratados de naves logísticas, lo que representa un incremento anual del 31%
- Las zonas logísticas que mayor atracción ejercieron en 2011 fueron el Vallés Oriental y Alt Penedés, en la Segunda Corona
- El primer trimestre de 2012 finalizó con 83.000 m<sup>2</sup> contratados, o sea, la misma superficie que en el mismo periodo de 2011
- La tasa de disponibilidad se contrajo 1,5 puntos hasta el 9,3% (10,8% en diciembre de 2010)
- Las rentas medias se han reducido, arrastradas por mayores descuentos en las zonas más periféricas

### Valencia recibe buena respuesta de la demanda a los descuentos en rentas

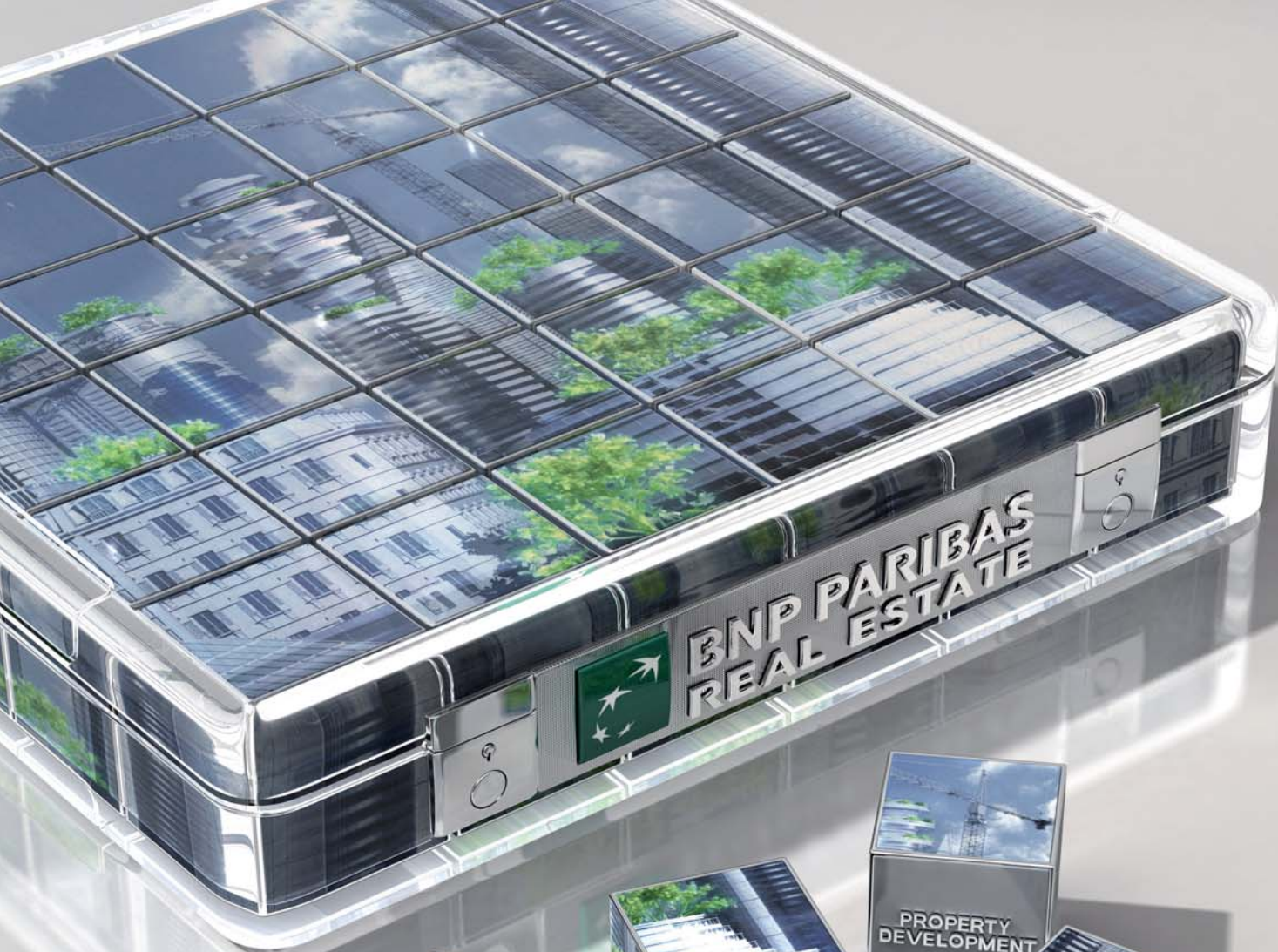
- La demanda inmovilística de 2011 ha superado a la de 2010 en un 11,4%, llegando a 116.000 m<sup>2</sup> contratados
- Cinco grandes operaciones en el segundo semestre de 2011 aglutinaron el 60% de la contratación anual
- Las rentas medias incorporaron ligeros descuentos frente al año anterior
- El primer trimestre de 2012 ha cerrado mejor de lo esperado con un take-up de 45.600 m<sup>2</sup>

### Sevilla reduce su demanda pero se consolida la zona de Dos Hermanas como eje logístico

- La contratación cedió un 41% frente a 2010
- Las demandas se centraron principalmente en las zonas logísticas cercanas al centro
- La disponibilidad se ha incrementado hasta 29% a comienzos de 2012. Un nivel similar se observa en el Polígono Carretera de la Isla (28%) y del 25% en la ZAL.





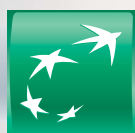


## BNP PARIBAS REAL ESTATE

### 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

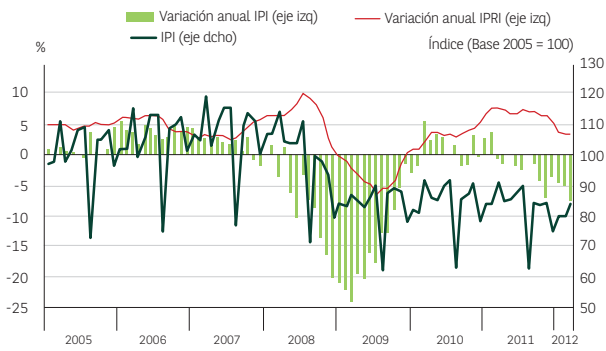


**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**

Real Estate for a changing world

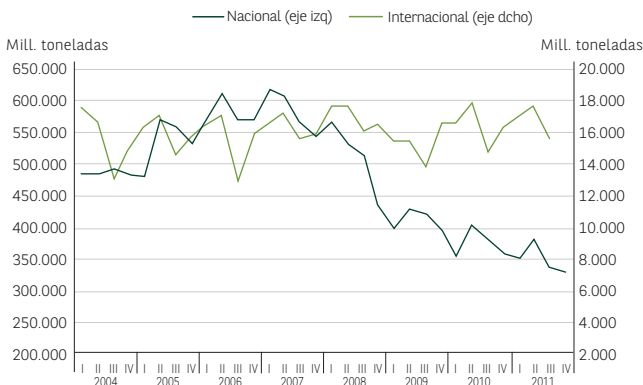
[www.realestate.bnpparibas.es](http://www.realestate.bnpparibas.es)

## Índice de producción industrial



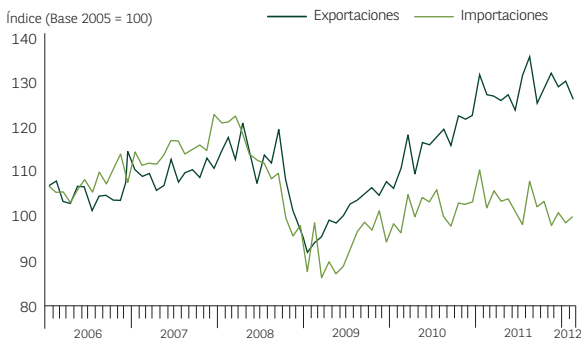
Fuente: INE

## Transporte de mercancías por carretera



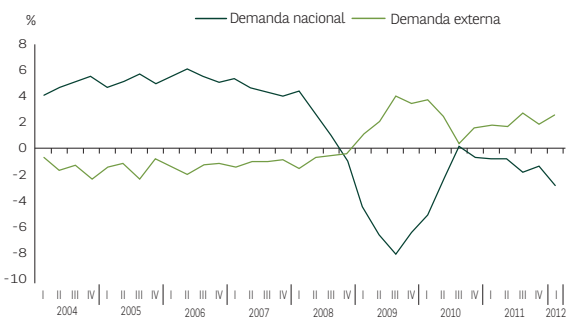
Fuente: Ministerio de Fomento

## Evolución del índice de exportaciones e importaciones



Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda

## Aportaciones al crecimiento del PIBpm



Fuente: INE

## ENTORNO ECONÓMICO

Después de la primera etapa de la crisis, la economía española inició en 2010 una corta fase de recuperación. El consumo y la confianza, tanto de productores como de consumidores, crecieron conjuntamente, repercutiendo en un crecimiento transitorio del PIB hasta el primer trimestre de 2011. A partir de entonces, España comenzó a presentar síntomas de agotamiento en los principales sectores y un aumento en el grado de incertidumbre global. Al añadirse otros factores como las tensiones de los mercados financieros y el débil crecimiento de los principales socios comerciales se pueden explicar el débil crecimiento del PIB de 2011 (+0,7 %, INE) y la entrada en recesión técnica en el 1T de 2012.

La bajada de la actividad general acabó haciendo mella en el sector industrial. Su principal indicador coyuntural, Índice de Producción Industrial (IPI), se corrigió desde finales de 2007 con fuertes variaciones negativas entre 2008 y 2009, e intercalando crecimientos con reducciones en 2010 y 2011. De esta forma se mantiene un nivel de actividad industrial similar al de 2009 y, en todo caso, el volumen de producción industrial no ha alcanzado el nivel de 2005. En este escenario, desde comienzos de 2009 los mercados permitieron un ajuste de los precios industriales, lo cual se reflejó en el Índice de Precios Industriales (IPRI). No obstante, desde finales del mismo año, este indicador regresó al crecimiento gracias a los precios de la energía, lastrando aun más el rendimiento del sector manufacturero.

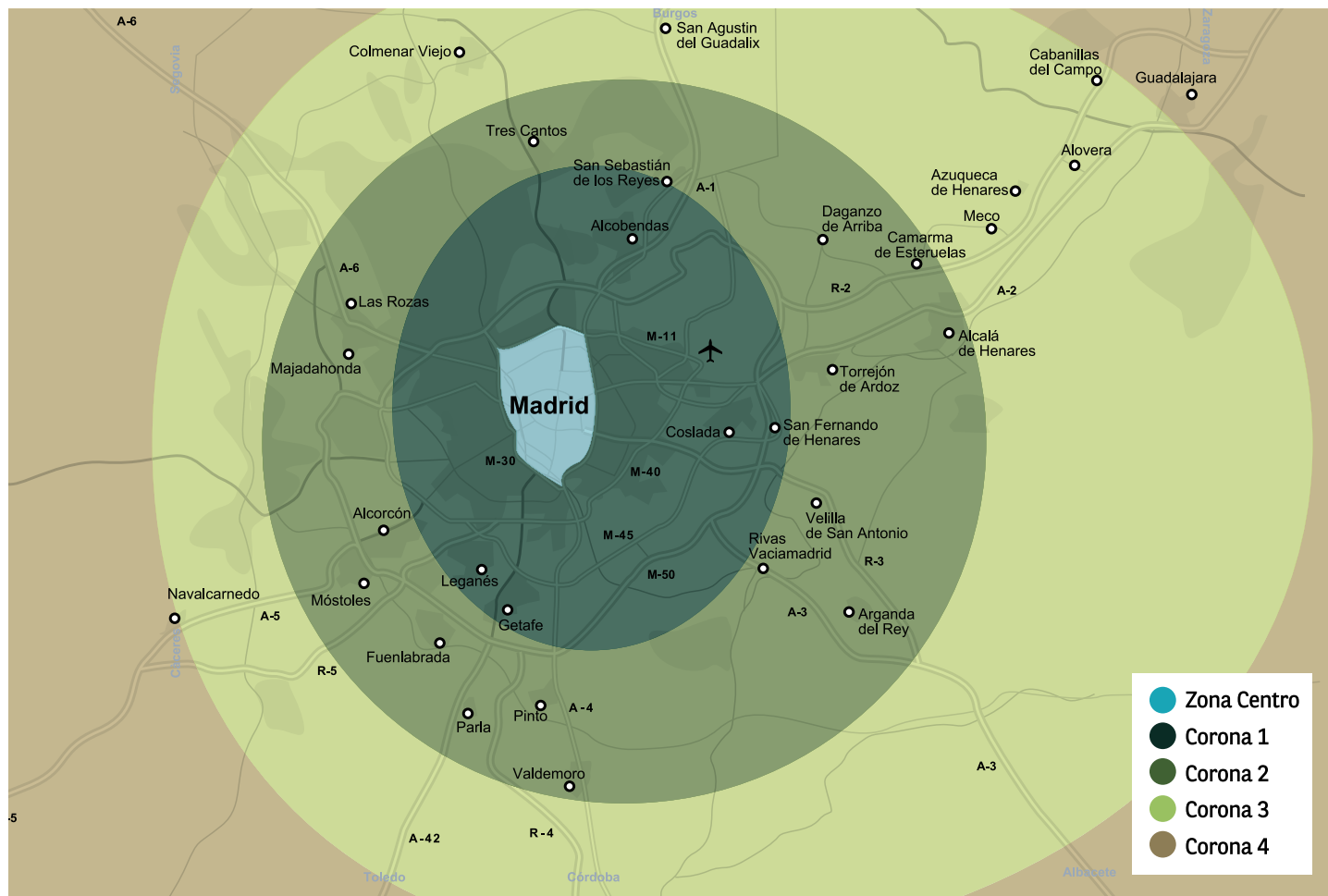
Mayores precios y menor actividad industriales han tenido una repercusión en el transporte de mercancías por carretera. Dentro de la Península, éste ha disminuido un 22% desde 2007 y el último dato (T4 2011) es el mínimo histórico desde 2004. No obstante, el transporte internacional, que representa un 5% del transporte nacional, se ha mantenido prácticamente estable a lo largo de todo el periodo con un promedio de 16 millones de toneladas al año.

Gracias a la posición más favorable de los socios comerciales de España, las exportaciones presentan una variación positiva mayor que las importaciones en prácticamente todo el periodo 2009-1T2012. A pesar del descenso del comercio internacional en 2008, a partir de 2009 el índice de las exportaciones (base 2005) ha ido creciendo por encima de las importaciones, llegando en noviembre de 2011 (132,7) a superar el nivel máximo de 2008 (121,5). En cambio, las importaciones se han mantenido relativamente estables, con un promedio de 105 desde 2007.

La demanda externa está haciendo un aporte positivo al crecimiento del PIB, promoviendo una menor caída de la producción global. Sin embargo, los indicadores de rendimiento del sector industrial y de la economía en general señalan que la actividad aún no ha salido de la crisis. Sigue habiendo importantes retos a los que hay que hacer frente, y la implantación de medidas marcará las pautas de la recuperación económica y el futuro del sector inmo­logístico.



## 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 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 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.

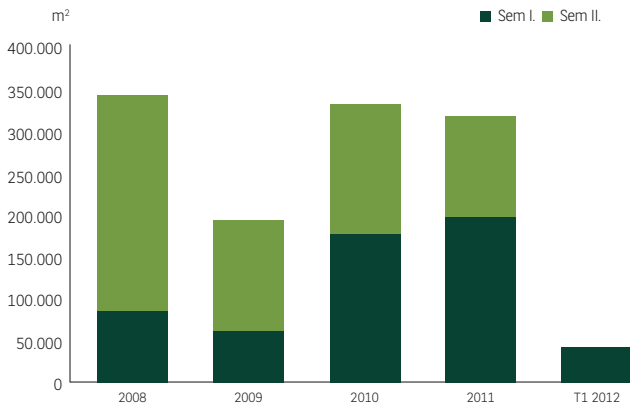
La primera corona se localiza en el interior de los dos anillos de circunvalación M-40 y M-50, donde la actividad está orientada hacia actividades de paquetería y distribución local.

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 y 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 (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

## MADRID 2011

### Contratación

La demanda de naves logísticas en Madrid en 2011 se comportó de forma similar a lo visto en 2010, con una variación anual del -5% en el take-up. Se contrataron un total de 320.000 m² en el último año, concentrándose prácticamente la totalidad de la actividad en el Corredor del Henares (A-2) y la Carretera de Andalucía (A-4). Las operaciones de grandes usuarios finales han permitido aproximarse a la cota de 2010. De esta forma, la tendencia de la absorción se desmarcó de la de la economía nacional, que ha auspiciado el decrecimiento substancial de otros mercados inmobiliarios como el de oficinas o el de inversión.

En el número de operaciones, se verifica un descenso entre 2010 y 2011, pasando de 51 a 36. Esta reducción va más en línea con el estancamiento económico y permite diagnosticar la fragilidad de la demanda inmoelogística en España.

Se realizaron 8 operaciones por encima de 10.000 m², que representan dos terceras partes del take-up. Dentro de estas destacan los nuevos centros de distribución de Decathlon (43.000 m²), H&M (36.000 m²) y LG (32.000) en el primer semestre y los de Schweppes (32.000 m²) y el de Luis Simoes (27.500 m²) en el segundo.

Los operadores logísticos puros y usuarios finales han compartido cuota en el número de operaciones, con un 33% cada uno. El resto de operaciones fueron de intermediarios logísticos y empresas industriales con actividades logísticas.

La demanda se ha especializado en el último año en los ejes de la A-2 y la A-4, en orden de importancia. Las naves ubicadas sobre la A-2 acapararon el 60% de la contratación, denotando la primacía de este eje para el negocio de la distribución en Madrid. La tabla siguiente permite analizar los 181.000 m² contratados en su área de influencia en 2011:

	Contratación logística en 2011 en la Autovía A-2			
	Corona 1	Corona 2	Corona 3	Corona 4
Contratación (m²)	37.053	60.775	68.736	15.000
Cuota en take-up de Madrid	12%	19%	22%	5%

De la tabla sobresalen las Coronas 2 y 3 que han obtenido las mayores cuotas sobre el total de la contratación de Madrid, en particular las naves ubicadas en Alcalá de Henares (Corona 2) y Alovera (Corona 3).

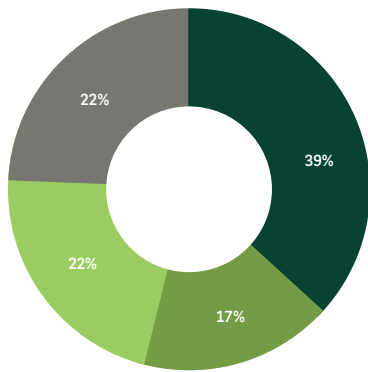
El siguiente eje en importancia fue el de la A-4, con una absorción de 122.400 m², acaparando el 35% del take-up. Las naves más demandadas han sido las ubicadas en Getafe (Corona 1) y Seseña (Corona 3). Por su parte, el eje aledaño de la A-42 no albergó operaciones de naves logísticas, perfilándose más como cluster industrial.

Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

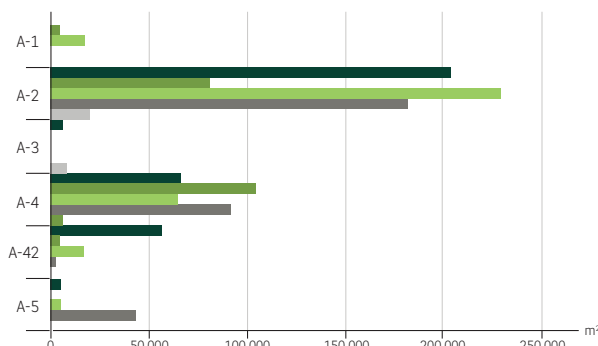
## Operaciones logísticas por superficie

■ 2.000 a 3.000 m² ■ 3.000 a 5.000 m² ■ 5.000 a 10.000 m² ■ >10.000 m²

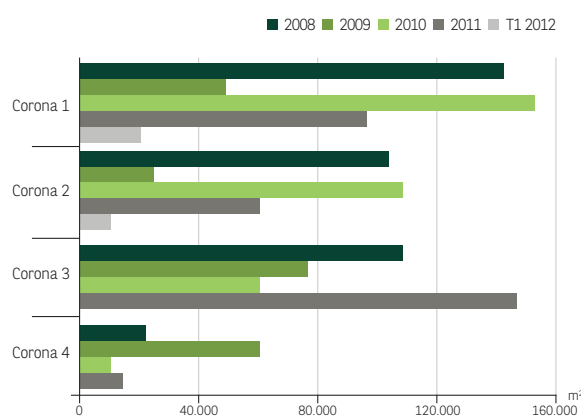


## Contratación logística por eje

■ 2008 ■ 2009 ■ 2010 ■ 2011 ■ T1 2012



## Contratación logística por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## MADRID 2011

En cuanto al análisis por coronas, la 3 albergó mayor cantidad de superficie contratada (47%), seguida de la Corona 1 (31,3%). La Corona 2 participó con un 17% (todo localizado sobre la A-2) y apenas se contrataron 15.000 en la Corona 4, otorgándole una cuota del 4%. La lectura en este caso es la preferencia de los operadores clásicos de la Corona 4 por la 3 y de los de la Corona 2 por la 1.

Durante el primer trimestre de 2012 se ha observado una ralentización frente al mismo periodo de 2011. Este menor ritmo se explica por la precaución de operadores y usuarios finales de la logística frente al débil rendimiento económico, y la aún escasa consolidación de reformas estructurales. Se han absorbido 42.000 m<sup>2</sup> en Madrid, lo que se traduce en una reducción del 47% frente al mismo periodo de 2011.

El resto de 2012 continuará en muy estrecha correspondencia con el consumo privado, tanto en número de operaciones como en absorción bruta. Adicionalmente, las demandas de grandes superficies serán menores a las del año pasado, con lo que es previsible la reducción del take-up a cierre de año.

## Evolución de la tasa de disponibilidad



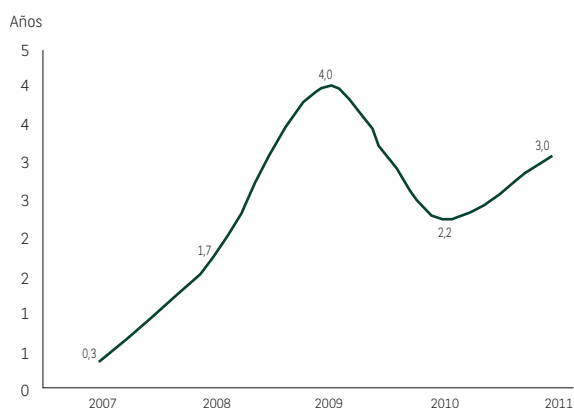
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Oferta

El parque logístico del área de influencia de Madrid varió ligeramente, identificándose solamente entregas en San Fernando de Henares (4.000 m<sup>2</sup>) y en Cabanillas del Campo (20.000 m<sup>2</sup>). Después de una media anual de 410.000 m<sup>2</sup> de naves nuevas entre 2005 y 2009, en los últimos dos años los promotores se han restringido al máximo, desarrollando casi exclusivamente proyectos "llave en mano" que reducen en gran medida el riesgo de desocupación. Los proyectos especulativos se encuentran aparcados y no se espera una reactivación hasta 2014. En este contexto, el parque logístico madrileño cerró 2011 con 5.920.000 m<sup>2</sup>.

Contrariamente a los resultados de 2010, la contratación de 2011 no ha llegado a frenar el aumento de las naves vacantes; la tasa de disponibilidad ha pasado del 12,7% en 2010 al 16,2% en 2011. De esta forma, 2012 se inició con cerca de 968.000 m<sup>2</sup> disponibles, agregando 225.000 m<sup>2</sup> a lo contabilizado un año antes.

## Ratio de disponibilidad sobre take-up

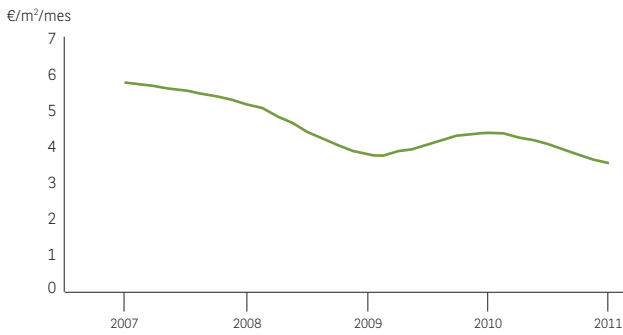


Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Analizando la oferta de naves según corredores viales, la mayor cantidad de superficie disponible se encuentra en áreas de influencia de la A-2, la A-4 y la A-42. La tasa de disponibilidad en el Corredor del Henares es del 13,2%. La oferta más moderna, con estándares internacionales, se encuentra en las zonas de San Fernando de Henares (Corona 1), Alcalá de Henares (Corona 2) y Cabanillas del Campo (Corona 3). Sobre la A-3, las naves vacías suman 84.000 m<sup>2</sup> lo que representa una tasa de disponibilidad del 33%. Las naves disponibles más modernas se alojan en el entorno de Rivas-Vaciamadrid (Corona 2). En la A-4 la tasa de disponibilidad es de 20,8%, y las naves de mayor calidad se encuentran en Getafe (Corona 1) y Ciempozuelos (Corona 3).

La disponibilidad sobre la A-1, A-5 y A-6 es reducida y, actualmente, no existe capacidad para alojar actividad logística.

## Evolución de la renta media



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## MADRID 2011

Lo que queda de 2012 y la primera mitad de 2013 presenta una perspectiva de relativa estabilidad en el capítulo de oferta. Con una actividad promotora paralizada como telón de fondo, la superficie contratada tenderá a equilibrarse por las liberaciones de superficie de segunda mano (estrategias de reagrupación). Sin embargo, se empezará a observar escasez de producto moderno en algunas zonas, incentivando las rentas y, en segunda instancia, la actividad promotora. No obstante este capítulo no tendrá lugar hasta 2014.

## Rentas

La tendencia de las rentas en 2011 ha sido de descuento. La renta media de cierre ha sido de 3,6 €/m²/mes para Madrid, lo que representa una reducción del 17% frente a 2010. Tomando como referencia los niveles de 2007, el descuento acumulado es del 37%.

Las rentas prime fueron de 6 €/m²/mes, correspondientes a naves en los polígonos próximos al aeropuerto de Barajas, en el eje de A-2 en la Corona 1. Este nivel es similar al del año anterior, dando cuenta de la mayor resistencia de las propiedades más exclusivas al descenso de precios.

En el último año las naves más próximas a la capital (Corona 1) incorporaron reducciones en la renta media del 11%, mientras que las periféricas (Coronas 3 y 4) descendieron un 20%. La diferencia en los descuentos deja ver el mayor esfuerzo que deben realizar los propietarios en las naves ubicadas en las zonas más alejadas del centro.

Las naves de la A-2 promediaron una renta de 4 €/m²/mes con mínimas en el entorno de 1,75 €/m²/mes y máximas en el de 6 €/m²/mes. En el área de influencia de la A-4 se verificó una renta media de 3,8 €/m²/mes (4 €/m²/mes en 2010), dentro de un rango de 1,3 a 5 €/m²/mes.

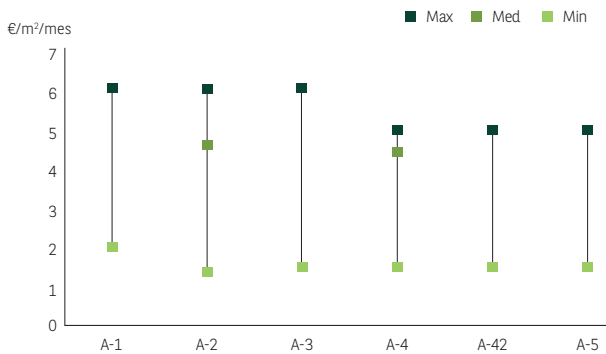
Los incentivos a la contratación se han mantenido vigentes desde el inicio de la crisis y muchos nuevos ocupantes pueden gozar de periodos de carencia, rentas escalonadas y gastos no repercutidos en alquileres. Estos se incrementan en función de la dificultad de acceso a la comercialización y del mayor tamaño de superficie contratada; aunque también la capacidad de negociación de las partes es determinante.

El comportamiento esperado del consumo para el resto de 2012 apoya una previsión de estabilidad de rentas en las ubicaciones prime y descuentos en naves de menor calidad y peor ubicación. A comienzos de 2013 finalizaría la fase de reducción de rentas logísticas, según se vean mejores cifras de producción en España.

Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Rentas por eje

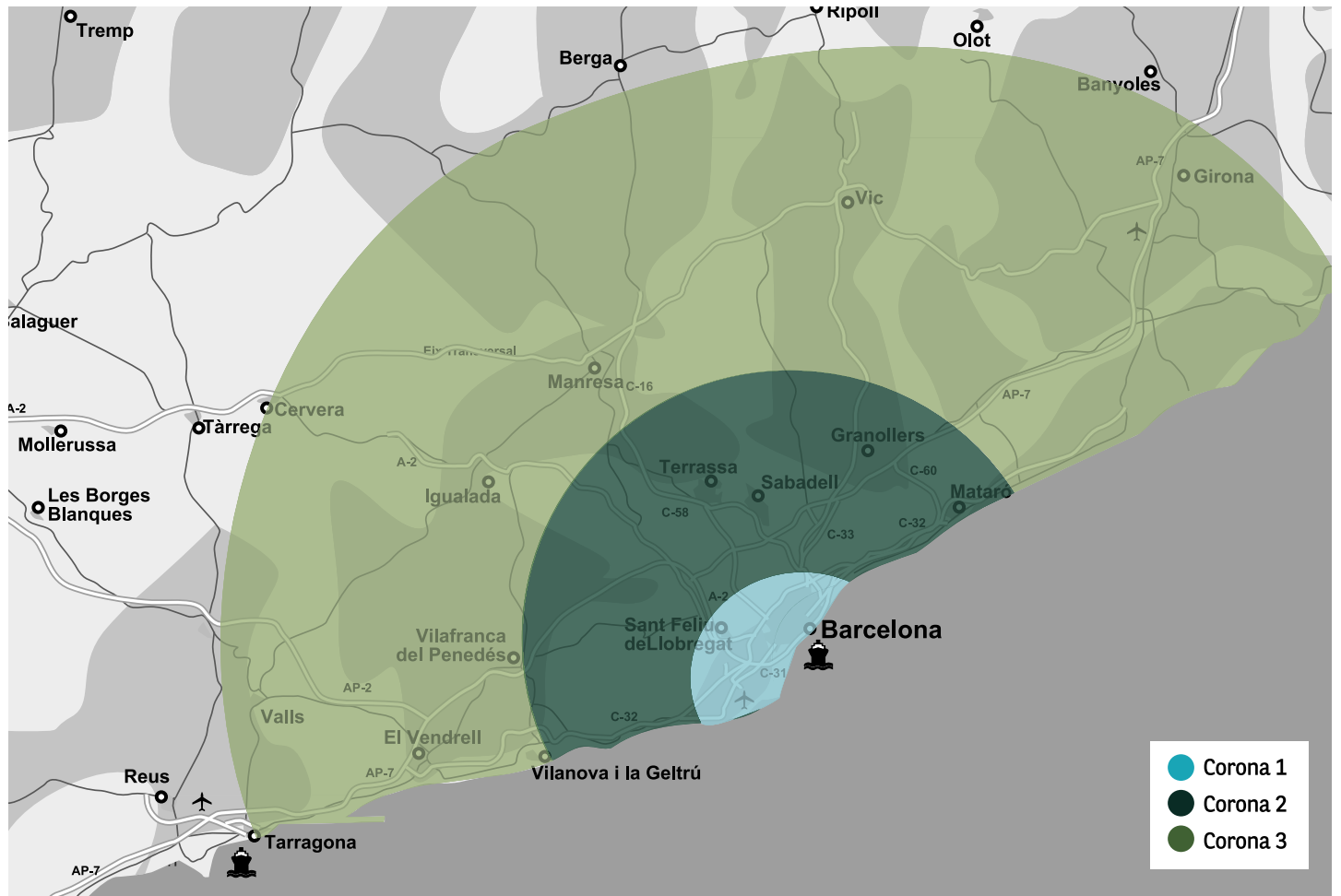


## Rentas máximas y mínimas

€/m²/mes	Corona 1	Corona 2	Corona 3	Corona 4
A-1	4/6	3/5	3/4	2/3
A-2	3,8/6	2,25/5	1,8/3,4	1,35/3
A-3	4/6	3,5/5	2/3	1,5/2,5
A-4	3,5/5	3/4	1,8/3,2	1,5/2,5
A-42	3,75/5	3/4	1,8/3,2	1,5/2,5
A-5	4/5	3/4	1,8/3	1,5/2,5



## BARCELONA 2011



### Zonificación

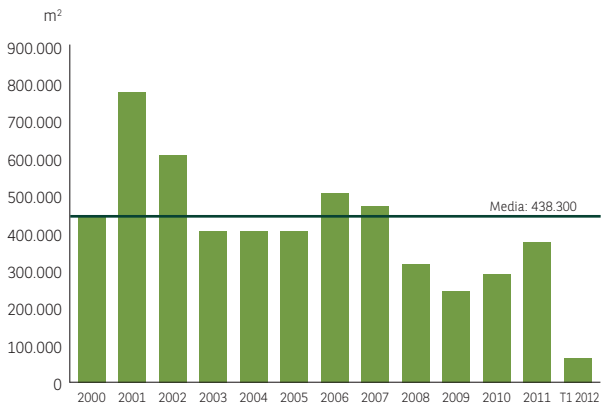
El mercado logístico de Cataluña, se distribuye en tres coronas radiales respecto a su distancia a Barcelona. La Corona 1 se extiende hasta el km 10, en el área de influencia del puerto y del aeropuerto. En esta corona destacan la Zona Franca, La ZAL, Mas Blau y Sant Boi. La actividad básica está orientada hacia tareas de paquetería y pequeña distribución, así como al 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 A-2,

hasta Martorell, AP-7 sur hasta Sant Sadurní y en la AP-7 norte 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.

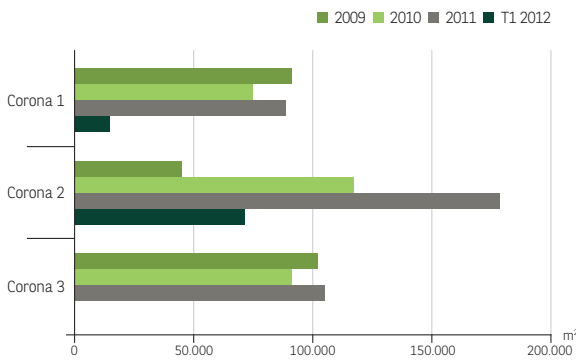
La Corona 3 engloba la logística de largo recorrido (40 a 100 km. de la ciudad). La AP-7, vertebrada el eje litoral, alcanza hasta Girona por el Norte y a Tarragona por el Sur. El tramo de la AP-2 hasta Valls, integra el eje interior, llegando hasta Lleida y, el eje transversal C-25, en el área del Bages se conforma como un nuevo nodo logístico.

## Evolución del volumen de contratación



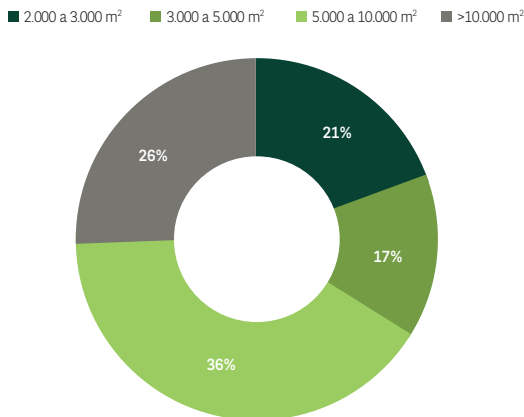
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Contratación logística por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Operaciones logísticas por superficie



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## BARCELONA 2011

### Contratación

En 2011 se registró un nuevo incremento de la demanda inmológica de Barcelona. La contratación llegó a 371.000 m², lo que representa una variación del 31% frente a 2010, año en que había crecido un 18%. El motor de este crecimiento han sido las relocalizaciones y reagrupaciones buscando aprovechar mejoras en rentas, ubicación y/o condiciones contractuales.

El mercado también ha sido impulsado por algunas operaciones sobre grandes superficies, dentro de las que destacan la futura nueva sede de Miquel Alimentación (proyecto llave en mano) con 40.000 m², Gomá Camps con 28.600 m² y Grupo Correos con 22.400 m², todas en el segundo semestre de 2011.

La Corona 2 ha sido la de mayor cuota en la superficie absorbida (48%). Este buen comportamiento se basa en rentas asequibles y una oferta con naves de calidad que ofrecen alternativas viables a la Corona 1. Esta última ha alojado un 23% de la contratación, porcentaje que se ubica por debajo de la Corona 3 (29%).

Se registraron 46 operaciones en 2011, superando las 42 operaciones de 2010 así como las registradas en 2009 (25) y 2008 (39). Se puede afirmar que, pese a la baja actividad económica nacional, la logística en Barcelona mantiene sus movimientos y se prepara para atender un consumo más activo en el futuro.

Las naves de entre 5.000 y 10.000 m² obtuvieron la mayor cuota en las operaciones (36%), en línea con las características y necesidades del mercado de Barcelona. En cuanto a naves de gran tamaño (más de 10.000 m²) se registraron 12 operaciones que representan un 26% sobre el total. De esta forma, la participación de naves de gran formato en el total de operaciones ha pasado del 46% al 62% entre 2010 y 2011, a costa, sobre todo, de las transacciones en naves pequeñas (menos de 3.000 m²).

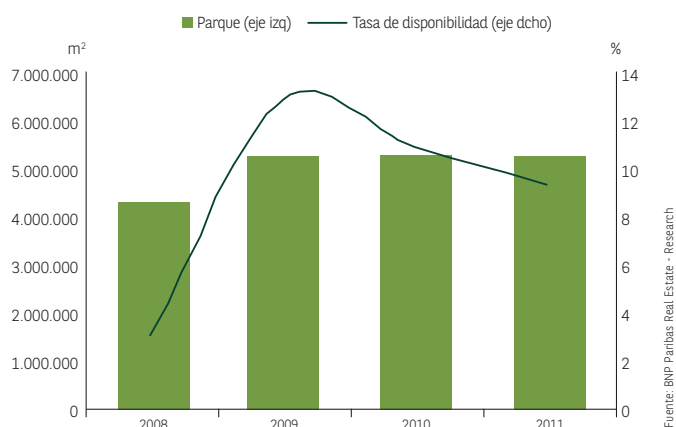
El tamaño medio por nave contratada ha pasado de 6.500 m², hace un año, a 8.100 m² en 2011, lo que ratifica la mayor actividad en naves grandes. No obstante, como se ha mencionado anteriormente, la principal motivación para la contratación logística sigue siendo la racionalización de espacio y no la expansión de la actividad.

Los principales actores han sido los usuarios finales de logística, quienes han logrado una cuota del 53% del take-up. Le siguieron los operadores logísticos puros, que concentraron un 35% de la contratación, y el resto ha sido para intermediarios logísticos y empresas industriales con actividades logísticas.

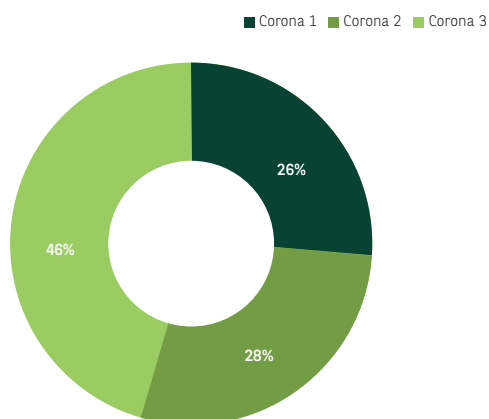
En lo transcurrido de 2012 (primer trimestre) la contratación ha sumado 83.000 m², lo que implica una repetición de la superficie contratada en el mismo período de 2011. Los tamaños medios por operación han sido similares en ambos periodos, aunque se ha reducido el número de transacciones (12 operaciones en T1 2011 y 9 en T1 2012).

La perspectiva a cierre de 2012 es un mercado con motivación similar a 2011 para absorber espacio: reagrupación y relocalización.

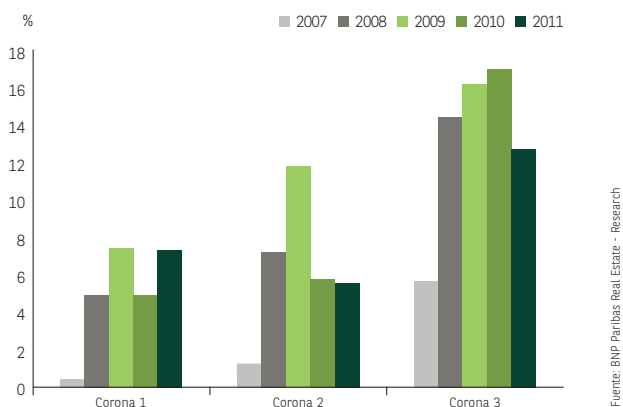
## Evolución del parque y tasa de disponibilidad



## Reparto del parque por corona



## Tasa de disponibilidad por corona



## BARCELONA 2011

### Oferta

La contratación de 2011 sirvió para reducir en 73.500 m<sup>2</sup> la superficie logística disponible. De esta forma, las naves vacantes sumaban en el primer trimestre de 2012 algo menos de 490.000 m<sup>2</sup>. Esta superficie representa una tasa de disponibilidad de 9,3%, descontando un punto y medio a la tasa de hace un año.

La Corona 2 es la que presenta la menor tasa de disponibilidad aunque apenas se redujo medio punto en el último año, para llegar al 5,4%. Esta cifra está cerca del umbral de escasez lo cual servirá de suelo al descuento de rentas durante 2012.

En la Corona 1 la tasa de disponibilidad alcanzó un 7,3% con cerca de 100.000 m<sup>2</sup> de naves desocupadas. Frente a 2010, esta tasa se incrementó en 2 puntos debido a naves liberadas, especialmente en los polígonos de San Boi y Mas Blau II. Esta liberación de espacios ha permitido a la zona regresar a niveles de disponibilidad que ofrecen cierta flexibilidad a los operadores para escoger superficies, especialmente a los de tamaño medio. Sin embargo, a semejanza de otras ciudades europeas existe escasez de producto de alta calidad y bien ubicado.

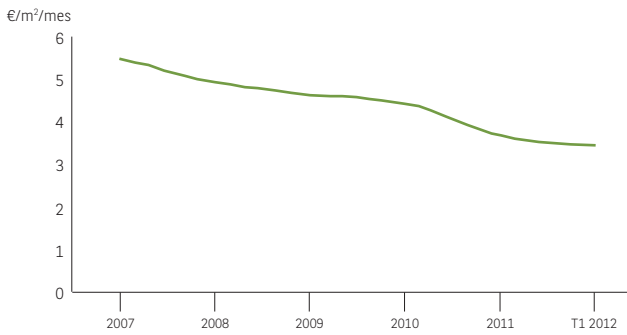
La Corona 3 es la de mayor disponibilidad, con un 13% del parque disponible. Esta tasa es significativa, en especial cuando se tiene en cuenta que la Corona 3 aglutina casi la mitad del parque logístico de Barcelona. No obstante, fue la zona de mayor reducción en la tasa de disponibilidad (pasando de 17% al 13% en un año). Esto se ha debido a la mínima tasa de liberación de superficies, lo que permite a la contratación repercutir, casi en su totalidad, en la reducción de la disponibilidad.

Pese a que la tasa de disponibilidad se ha reducido en el último año, su nivel se mantiene por encima del umbral del equilibrio (5% a 8%) y no se percibe escasez de producto. En consecuencia, no se están promocionando proyectos especulativos y, adicionalmente, la tendencia de las rentas medias se mantiene negativa alejando aun más las aspiraciones de rentabilizar las nuevas construcciones. No obstante se encuentran activos los proyectos llave-en-mano con usuario final garantizado. Esta sequía promotora ha dejado estable el parque logístico barcelonés y 2012 ha comenzado con 5.267.000 m<sup>2</sup>. Durante 2012 se incrementará por vía de proyectos llaves en mano (que no afectarán la disponibilidad) en alrededor de 45.000 m<sup>2</sup>.

Con el nivel de contratación de 2011 se necesitarían 1,3 años para agotar la oferta a cierre de año. Este indicador se redujo en 0,7 años (8 meses) frente a 2010 y en 1,4 años (17 meses) frente a 2009. Esto da cuenta la evolución favorable del mercado logístico de Barcelona, pese a las arduas condiciones del entorno económico.

Se espera un sostenimiento de la disponibilidad a cierre de 2012. La tasa de liberación de naves de segunda mano se mantendrá en función de un consumo con perspectiva de contracción. De esta forma, la contratación será contrapesada por la liberación. Sin embargo, se mantendrá la escasez de producto moderno y bien ubicado en primera línea, a semejanza de otras plazas europeas.

## Renta media



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

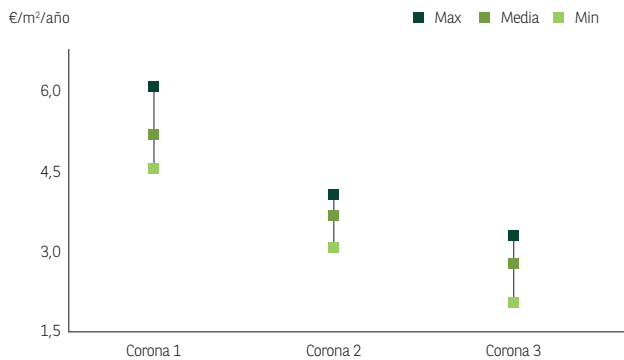
## BARCELONA 2011

### Rentas

Pese al mayor vigor de la contratación el alquiler medio de 2011 incorporó un descuento anual del 17%, para llegar a 3,6 €/m²/mes. Frente a las rentas medias de 2007 el descenso acumulado hasta 2011 es del 33%.

A nivel de las zonas logísticas también se detectaron reducciones en los alquileres. Los descuentos mayores se observaron en las naves de la Corona 3, con un 24%. Esta ha sido la reacción de los propietarios de los polígonos más alejados para atraer una demanda más volcada a la Corona 2, que también ofrece rentas con descuento. La Corona 1 también vio reducidas sus rentas en un 7,5% en 2011.

## Rentas por corona



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

En el apartado de las rentas de las mejores naves, no se registraron variaciones. Las rentas han convergido en 6 €/m²/mes en los polígonos del Parc Logistic (P.L.Z.F.) y la Zona de Actividades Logísticas (ZAL). Esta resistencia de las rentas prime se explica por la demanda relativamente fuerte de las naves mejor ubicadas y de mayores calidades. En lo transcurrido de 2012 tampoco se han detectado descuentos en la renta prime de Barcelona.

Los descuentos no nominales también han estado presentes en el último año. Estrategias como carencias y rentas escalonadas se mantienen como un componente importante de los contratos. Las condiciones varían en función de la capacidad negociadora de las partes.

En cuanto a la fórmula de las rentas escalonadas, se ha visto su proliferación debido a que, al tiempo que otorgan incentivos a los ocupantes, permiten activar el flujo de ingresos del propietario. En un mercado determinado por la demanda, se espera que se mantengan los incentivos hasta que se perciba escasez de naves logísticas en el mercado.

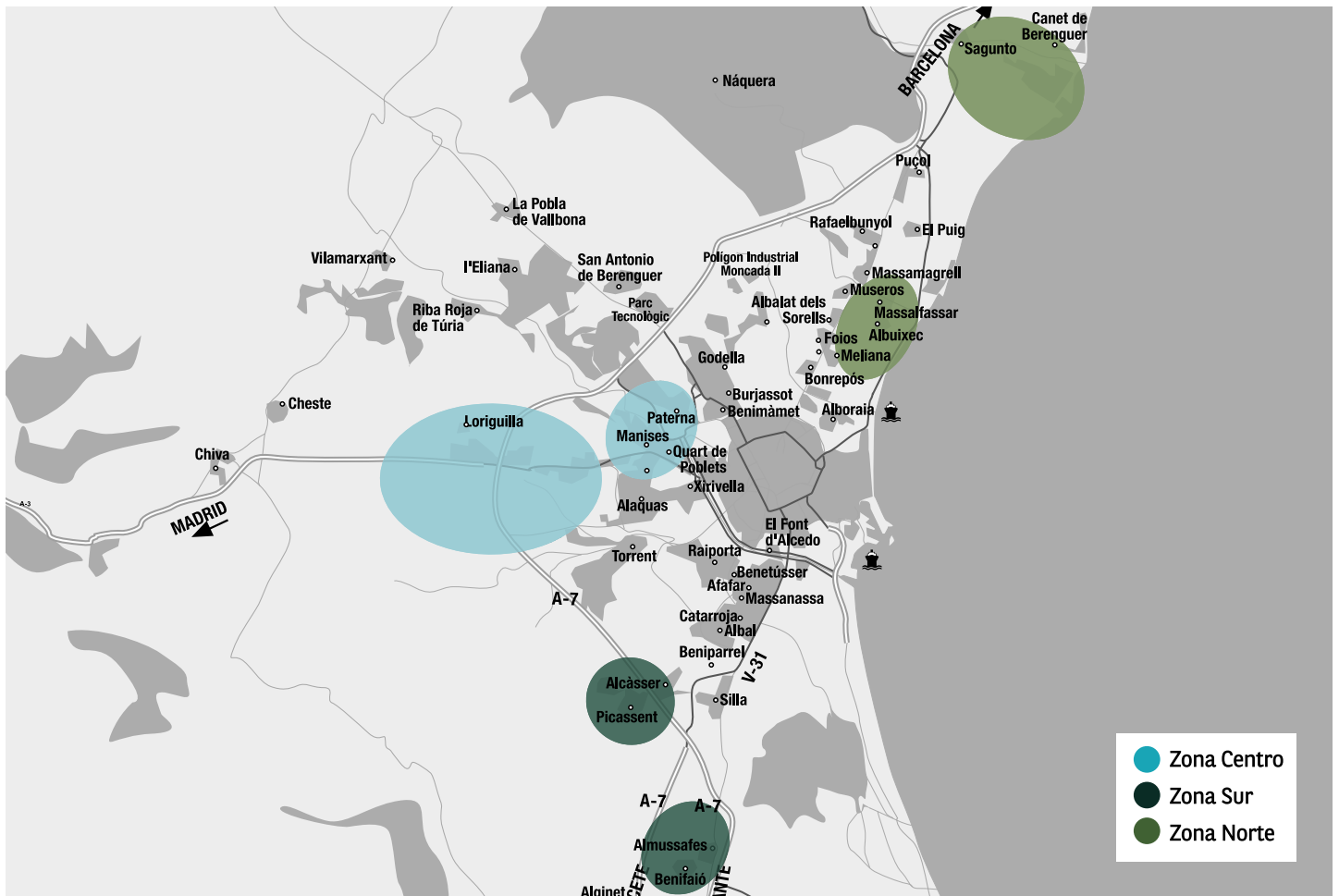
La distancia entre las rentas de salida y las de cierre también ha variado a raíz de la crisis. Se han detectado menores márgenes de negociación según han decrecido las rentas. Esto quiere decir que, por una parte, los inquilinos tienen mayor información sobre cuánto va a ser su coste inmobiliario y, por otra, los propietarios están más dispuestos a cerrar las operaciones con menores tiempos de negociación y tanteo.

Las previsiones apuntan a una demanda inmologística que no soportará incrementos en las rentas. Incluso las naves más periféricas aún ofrecen margen para descuentos adicionales, aunque en niveles menores a los observados hasta ahora. Habrá que esperar hasta 2013 para ver una presión positiva en función de un nivel del consumo más activo proyectado para entonces.





## 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, 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, bypass, vía de circunvalación de Valencia) y es el municipio 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 de Silla (salida sur de Valencia), N-340 (Alicante por interior y Albacete), A-7 (By-pass) y AP-7 en su dirección a Alicante. En esta zona, el tejido empresarial está comprendido por empresas escaparate -en las poblaciones más cercanas a Valencia tales como Alfajar 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.

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

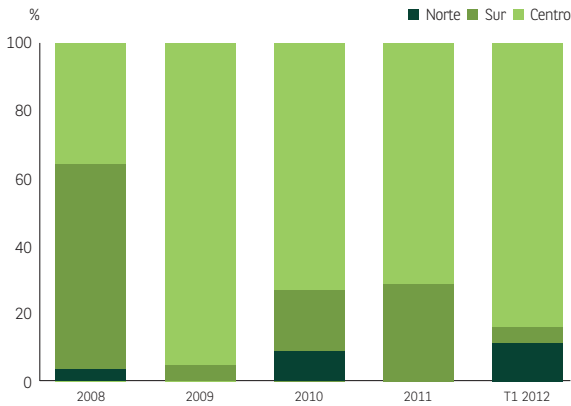
Por último, la zona Norte se caracteriza por la existencia de polígonos descongestionados, aunque con niveles de ocupación altos. Algunos polígonos a destacar en esta zona son el P.I. del "Mediterráneo" en Albuixech-Massalfassar y los polígonos del municipio de Sagunto.

## Evolución de la contratación



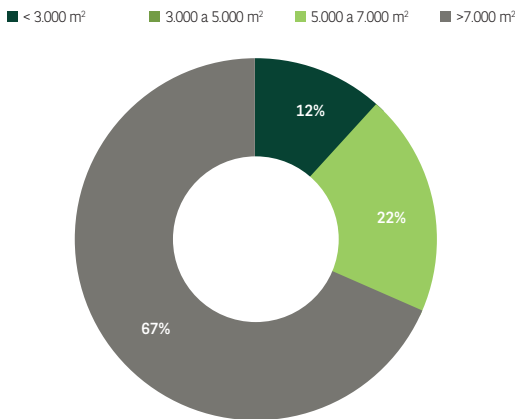
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Reparto de la contratación por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Reparto de la contratación por superficie, 2011



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## VALENCIA 2011

### Contratación

2011 representó un año positivo en la demanda de espacios logísticos en la capital valenciana. La contratación ha encadenado dos años de incrementos y llegó hasta 116.000 m², un 11% más que en 2010. La segunda parte del año fue la más activa, acumulando todas las operaciones superiores a 10.000 m² y acaparando el 80% de la contratación.

Desmarcándose de la tendencia de las demás plazas españolas, la ampliación de instalaciones fue uno de los principales motivos para la toma de espacios en 2011. Un 87% de la demanda ha tenido la ampliación como principal motivación para la contratación de espacios. Los operadores han estimado adecuado el nivel de rentas y, de esta forma, han llegado a reducir el nivel de naves vacantes. Aunque el escenario económico no apoya la expansión, sí lo han hecho ciertas condiciones del mercado local. Por ejemplo, la planta de Ford en Almussafes, uno de los motores de la logística regional, a la que se ha adjudicado recientemente la fabricación a nivel mundial de un nuevo modelo de la marca, con la consecuente actividad inmobiliaria de sus proveedores. También incide la actividad del puerto de Valencia, que aumentó su tráfico de mercancías en un 10,8% en 2010 y un 2,7% en 2011.

La zona Centro, principal polo de atracción logístico de Valencia, ha atraído el 72% de la contratación en 2011, gracias a la calidad, ubicación y corrección de rentas de las naves de la zona de Ribarroja. Los polígonos de la zona Sur (municipios de Sollana y Massanassa) han registrado el resto de la contratación, ganando cuota frente a 2010, al pasar de concentrar un 18% a un 28% del take-up.

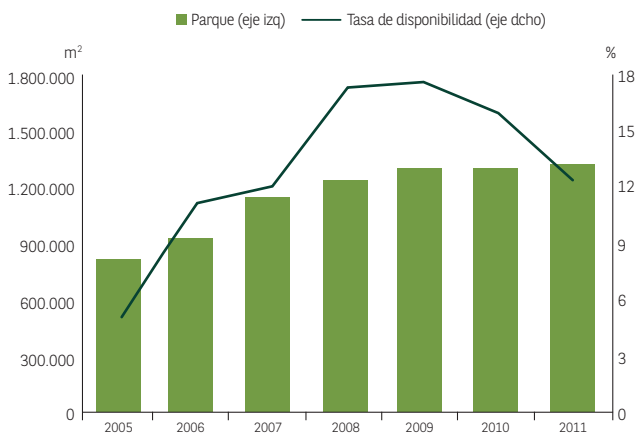
Pese a la mayor superficie contratada, el número de transacciones se redujo sensiblemente. Se registraron 16 operaciones, 10 menos que en 2010. Las 5 mayores representaron un 60% de la contratación del año. La lectura en este caso es que la demanda de superficies grandes (más de 10.000 m²) se sostuvo, mientras los espacios más reducidos perdieron fuerza, como consecuencia del entorno de reducida actividad.

El tamaño medio por operación se incrementó en 2.500 m² llegando a 7.000 m², superando las superficies medias de 2008 (6.200 m²), 2009 (2.800 m²) y 2010 (4.000 m²).

Las operaciones de mayor superficie fueron a cargo de las siguientes empresas: Alfil Logistics (16.800 m², Torrente), In side Logistics, proveedor de IKEA (18.300 m², Ribarroja) Y Johnson Controls (11.550 m², Sollana), estas dos últimas intermediadas por BNP Paribas Real Estate siendo In Side Logistic la mayor operación realizada en el mercado logístico de Valencia en 2011.

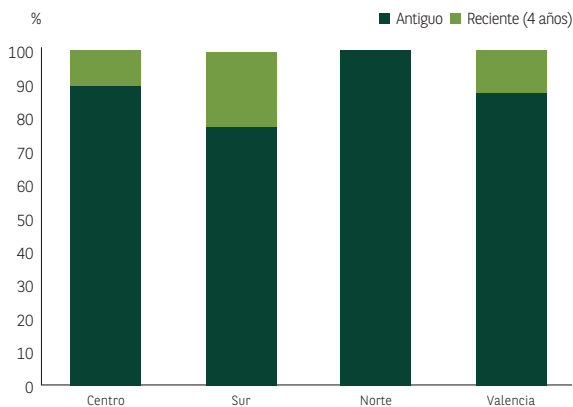
En cuanto a la tipología de los ocupantes, es destacable en 2011 un aumento significativo de la contratación por parte de usuarios finales, pasando del 5% al 56% tanto en número de operaciones como en volumen de contratación.

## Evolución del parque y tasa de disponibilidad



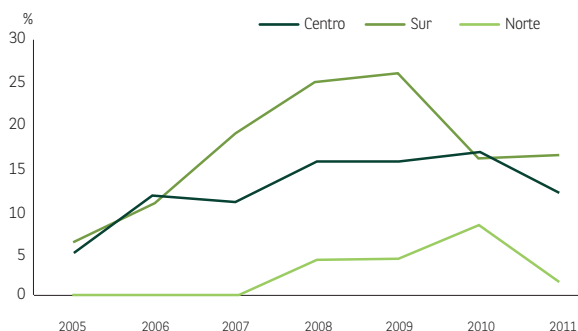
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Reparto del parque por fecha de construcción



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Tasa de disponibilidad por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## VALENCIA 2011

Entre enero y marzo de 2012 se han cerrado 8 operaciones que suman una absorción de 45.600 m<sup>2</sup>. Debido al pobre desempeño del consumo y la producción regional, no se espera que se sostenga este nivel de absorción hasta final de año. La previsión para 2012 es de una contratación similar a 2011. También se espera una demanda más activa en naves modernas, que ofrezcan precios competitivos, en particular en la zona de Ribarroja y de Sollana.

## Oferta

Las naves disponibles se han reducido por segunda vez consecutiva desde el inicio de la crisis. La superficie disponible pasó de 209.000 m<sup>2</sup> en 2010 a 166.000 en 2011, lo que equivale a una reducción del 20%.

El balance entre la superficie contratada (116.000 m<sup>2</sup>) y la liberada (62.000 m<sup>2</sup>) ha sido positivo, se ha reducido la tasa de disponibilidad, pasando de un 16% en 2010 a un 12,5% en 2011, manteniendo este nivel hasta marzo de 2012.

La zona Centro redujo su tasa de disponibilidad en 4,7 puntos, llegando a 11,7%. Se ha observado reducción de naves vacantes de mayor calidad, gracias a los precios más competitivos de los últimos años. No obstante, el actual nivel de oferta permite encontrar espacios con calidades prime en las zonas de Ribarroja y Paterna.

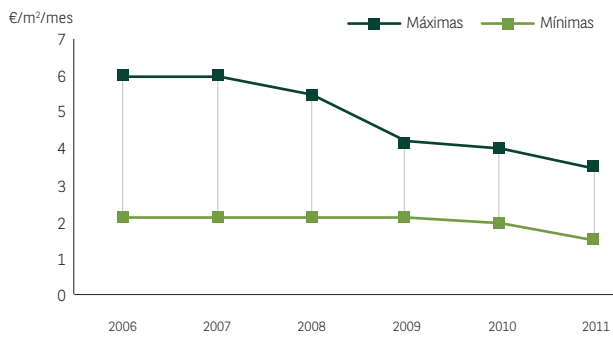
En la zona Sur la tasa de disponibilidad se ha mantenido estable desde 2010, pese a que esta zona lideró en 2011 el crecimiento en la superficie contratada. A pesar de la alta liberación de espacios en zona sur el alto nivel de rotación ha permitido compensar la disponibilidad.

La zona norte presenta una reducida tasa de disponibilidad en función de su menor especialización en servicios logísticos por su ubicación menos estratégica respecto a otras zonas.

La coyuntura de rentas y la disponibilidad por encima de los valores de equilibrio (entre 5 y 8% de tasa de disponibilidad) han frenado los desarrollos de nuevos proyectos logísticos en Valencia en 2010 y 2011. Ante la coyuntura actual de alta tasa de disponibilidad, menor consumo y falta de financiación se estima que, por el momento, no habrá desarrollos a riesgo o especulativos, si bien es cierto que la constante reducción del valor del suelo en Valencia animará el mercado de inversión y promoción logística. Se estudian operaciones llave en mano en las que ya hay un usuario/inquilino dispuesto a ocupar la nave.

Existen suelos disponibles bien ubicados y calificados para la actividad industrial y logística que pueden ser destinados a proyectos a medida o "llave en mano".

## Evolución rentas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## VALENCIA 2011

### Rentas

El mercado actual es un “mercado de demanda”. Los ocupantes con capacidad de pago tienen más poder de negociación que antes de la crisis, y los propietarios se han concienciado de la situación de mercado adaptando sus rentas a las exigencias de los demandantes, lo que ha permitido mantener los niveles de contratación en los dos últimos años.

La tendencia de descenso de las rentas de los tres últimos años ha supuesto una oportunidad para algunos operadores para trasladarse a instalaciones más modernas y mejor ubicadas.

La tendencia de la renta media se ha mantenido ligeramente a la baja, incorporando un descuento del 3,5% en 2011. El reajuste medio desde 2008 es del 33%, llegando en algunas naves a ser del orden del 50%.

Las rentas más altas se encuentran en la zona de Ribarroja (zona Centro) y Almussafes/Sollana (Zona Sur), justificado en que son zona prime logística y por la alta calidad de sus inmuebles. La renta máxima se sitúa en 4 €/m²/mes a cierre del primer trimestre de 2012. Frente a 2007 el descuento acumulado es del 33%.

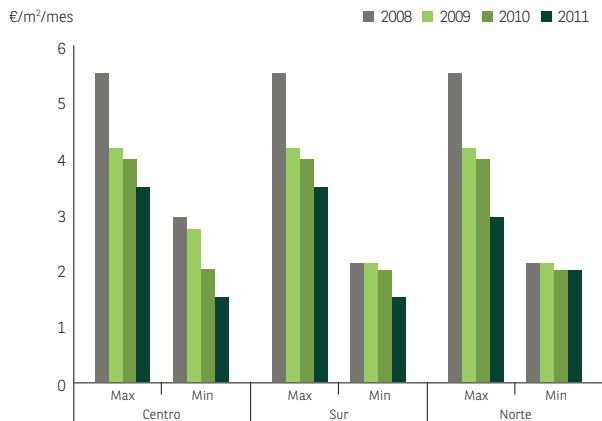
La distancia entre rentas de salida y de cierre se sigue comprimiendo. En el último año, los contratos se pactan a rentas muy cercanas a las exigidas por los inquilinos. No obstante, lo que determina el descuento real es la calidad del futuro inquilino y, en especial, las garantías de cobro.

En cuanto a las estrategias de comercialización, las carencias y las rentas escalonadas son práctica habitual. Así mismo, la vigencia media de los contratos de alquiler tiende a ser menor que antes de la crisis lo que favorece la flexibilidad de movimiento para el demandante.

En lo que resta de año se mantendrán las mismas condiciones favorables para los demandantes como incentivos en renta y gastos no repercutidos.

Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Evolución de rentas por zona

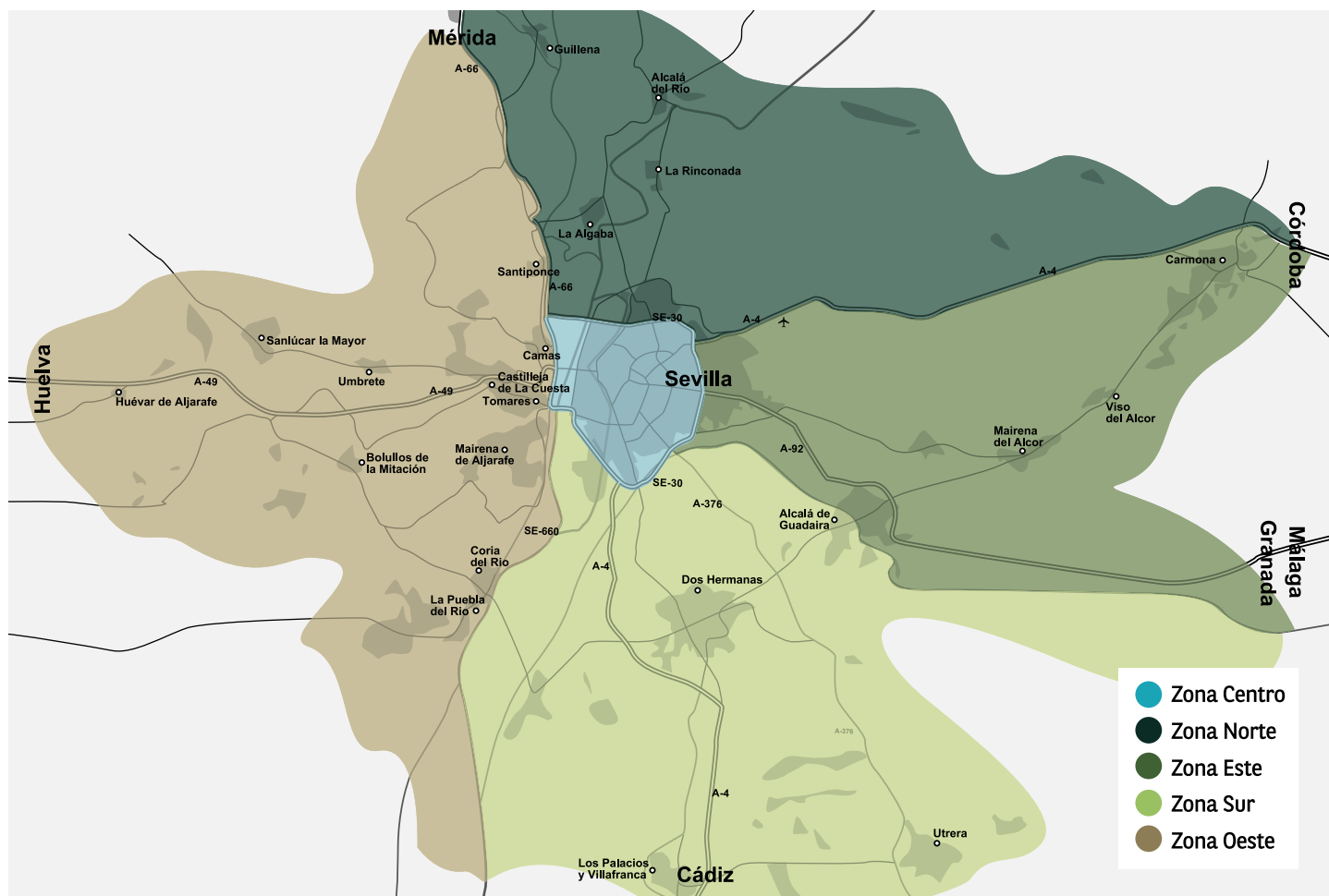


Fuente: BNP Paribas Real Estate Research





## 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 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 junto a la A-4 hacia Cádiz

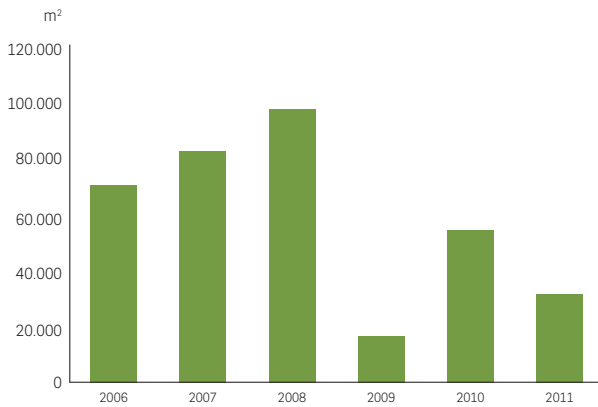
y, principalmente, el Polígono Carretera de La Isla. Mezcla de naves logísticas e industriales.

**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. En el eje de la A-92, entre Sevilla y Alcalá de Guadaíra, se encuentran los espacios logísticos más antiguos.

**Zona Norte:** área comprendida entre la A-66 y la A-4. Incluyendo ambos márgenes de la A-66 y excluyendo los polígonos sobre la A-4. Comprende fundamentalmente los polígonos El Esparragal, El Cáñamo, Cáñamo II, III y Cáñamo IV, este último en proyecto.

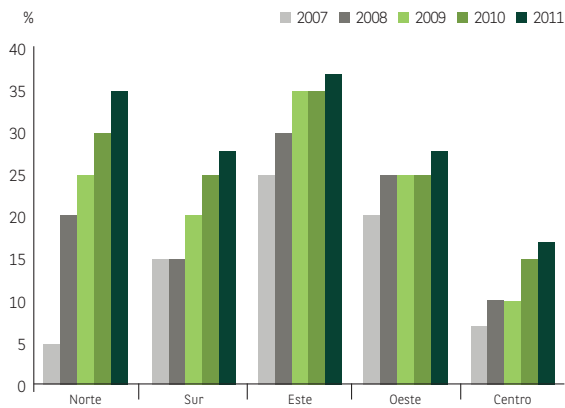
**Zona Oeste:** entre el Río Guadalquivir y la A-66, excluidos ambos márgenes. Los polígonos más destacados son el PISA y el PIBO, con mayor proporción de actividad comercial e industrial que logística.

## Evolución de la contratación



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Tasa de disponibilidad por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research



## SEVILLA 2011

### Contratación

Durante 2011 se contrataron 27.200 m<sup>2</sup> de naves logísticas en Sevilla, repartidos en tres operaciones. La cifra representa menos de la mitad de lo registrado en 2010 y refleja el nulo crecimiento del negocio de la distribución en el último año.

Las operaciones más destacadas estuvieron a cargo de Master Paper (11.500 m<sup>2</sup>) y Carvolum (12.200 m<sup>2</sup>) en el Polígono La Isla en la localidad de Dos Hermanas.

Aunque la cifra de contratación es menor a la del año pasado, no se puede afirmar que el mercado ha pasado de una fase de expansión a desaceleración. Más bien, que actualmente el potencial logístico sevillano no es alto, por lo que la contratación es muy volátil, en función de operaciones puntuales.

Los movimientos para el resto de 2012 en la logística de Sevilla dependerán de proceso de reagrupación, aprovechando la disponibilidad de naves de calidad y bien comunicadas existentes actualmente en el mercado.

### Disponibilidad

Las operaciones registradas en 2011 no llegaron a compensar la superficie de segunda mano entregada. De esta forma, la tasa de disponibilidad ascendió tres puntos hasta el 29%.

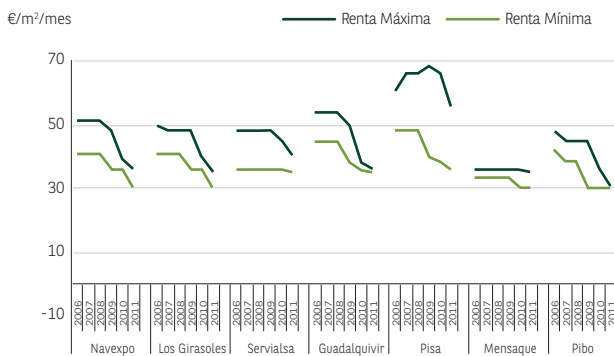
La zona Centro es la que presenta menos espacios vacíos (17%) al albergar las zonas más activas en términos de logística. En particular, los polígonos de esta zona como la ZAL y CTM presentan tasas de disponibilidad de 20%, el primero, y 15%, el segundo.

La zona Sur, que aloja el polígono Carretera de la Isla, uno de los más dinámicos en actividad logística e industrial, cuenta con una tasa disponibilidad del 28%, añadiendo tres puntos frente a 2010.

En el último año no se añadieron naves al parque, en respuesta a la disponibilidad en niveles altos y la tendencia al descenso de las rentas.

Actualmente, Sevilla cuenta con amplia capacidad para alojar actividades logísticas de todo tipo. Los polígonos más consolidados ofrecen espacios a rentas asequibles e incluso suelo bien ubicado para desarrollos voluminosos de características modernas.

## Evolución Rentas Zona Oeste



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## SEVILLA 2011

### Rentas

La renta prime de Sevilla es de 4,6 €/m²/mes en 2011, en naves de la zona Oeste, concretamente en el polígono PISA. La renta máxima sufrió una corrección del 16,7% con respecto a 2010. La ZAL de Sevilla (Zona Sur) cuenta con una renta máxima del 4 €/m²/mes.

También se registró una reducción anual de las rentas máximas de las diferentes zonas, a excepción de Parque de Plata cuya renta permaneció constante con respecto al periodo anterior (3,5 €/m²/mes). Las zonas de mayores descuentos en 2011 fueron el Cádiz, Pisa, Pibo, con correcciones del 23,8%, 16,7% y 16,7%, respectivamente.

Las zonas de mayor resistencia a los descuentos se caracterizan casos por:

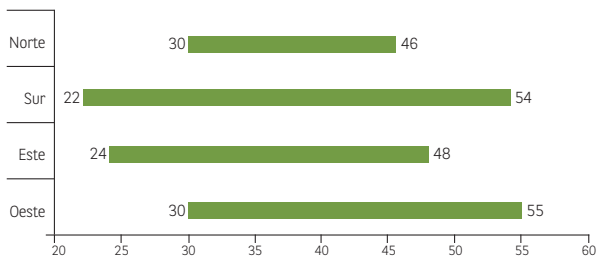
- Acumular correcciones importantes en periodos anteriores (Guadalquivir, Parque de Plata, Navaexpo)
- Enfrentar una demanda más activa (ZAL, Palmera, La Isla, Mensaque)

Las rentas mínimas también han incorporado reducciones, en algunos casos mayores que los descuentos en las máximas. Los polígonos que han presentado mayores reducciones han sido los de La Isla (38,5%), Calonge (20%) y Cádiz (16,7%).

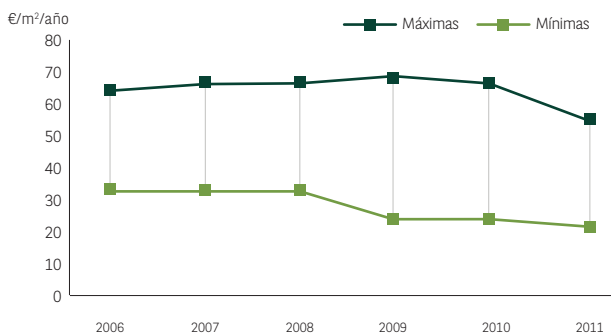
Ante el escaso nivel de actividad logística en Sevilla y la debilidad de la economía, no se espera crecimiento de las rentas tanto en el corto como en el medio plazo. Seguirán registrándose rentas y precios de venta "de oportunidad". Las primeras debido a arrendadores que huyen de la desocupación prolongada y los segundos por la necesidad de vender de algunos propietarios.

Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Área metropolitana rentas máximas y mínimas (€/m²/año)



## Evolución rentas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research



## INVERSIÓN LOGÍSTICA EN ESPAÑA

2011 fue un año de desaceleración en la inversión en inmuebles terciarios en España. El volumen de inversión tuvo una reducción del 38% en el cómputo anual, con descensos en todos los segmentos inmobiliarios, menos el logístico.

Aunque aún a niveles muy bajos, con el anterior se encadenaron dos años de crecimiento de inversión logística, alcanzando 219 millones de euros, superando el dato de 2010 en casi 100 millones de euros y el de 2009 en 160 millones de euros.

A tener en cuenta un dato importante respecto al origen de los inversores: mientras oficinas y locales comerciales fueron adquiridos principalmente por actores nacionales, muchos de ellos privados y "Family Office", dos de cada tres operaciones logísticas tuvieron como protagonista al inversor internacional. Inversores de Francia, Alemania y Estados Unidos fueron los más activos.

Respecto a los vendedores la tendencia ha sido clara, y tanto fondos como privados de origen nacional fueron los que más desinvertieron.

La plaza más activa ha sido Madrid, en la cual se han cerrado el 60% de las operaciones con un volumen total de 174 millones de euros (80% del total nacional). Acogió una de las principales operaciones del año, en la que el ING Industrial Fund vendió un porfolio de naves en Quer, Daganzo y Valdemoro por un montante total de 70,5 millones de euros. Se trató de una joint-venture entre Goodman Group, CPP Invest, ABP y CIC. Barcelona, pese a haber tenido un mercado de ocupación activo en 2011, aglutinó un 12% de la inversión logística, por debajo de sus marcas de 2010 (23%) y 2008 (20%).

La rentabilidad prime ha llegado al 7,75% para las mejores de naves de Madrid. Este nivel se ha mantenido desde comienzos de 2011 y seguirá estable en lo que resta de 2012. Las mejores naves de Barcelona reportan rentabilidades de 8%, también estables desde el cierre de 2010.

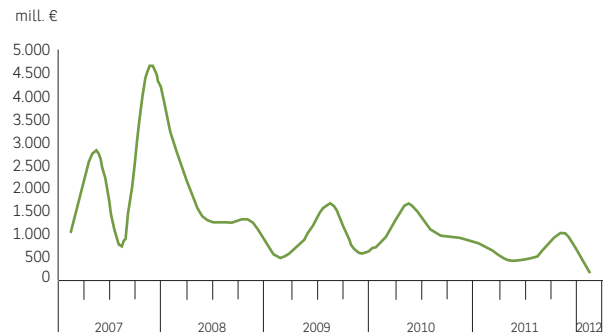
La actividad inversora durante el primer trimestre de 2012 ha sido débil a nivel general, y el segmento logístico no ha sido la excepción. Detrás de este comportamiento se encuentran razones como el peor sentimiento de consumidores y empresarios, así como las endurecidas medidas de austeridad del gobierno.

El acceso a la financiación permaneció restringido, en línea con la política de mínimo riesgo practicada por la banca para con los proyectos inmobiliarios. Es por esto que a la rentabilidad de la inversión - antiguamente, casi único parámetro de la viabilidad del proyecto - los financiadores dan suma importancia a otros aspectos del inmueble tales como ubicación, calidad y tipo de inquilino/s, así como a la duración y obligado cumplimiento.

En este escenario, tres factores influirán sobre la inversión logística en España durante el resto de 2012:

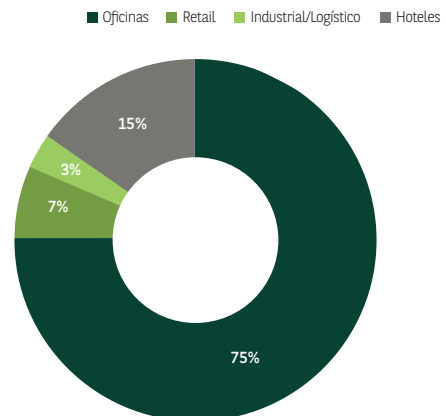
1. La acrecentada precaución de los inversores
2. El apetito inversor sesgado hacia activos prime en Madrid y Barcelona, que den garantías de sostenimiento del valor frente al escenario de incertidumbre nacional y europeo.
3. Las oportunidades provenientes de propietarios con dificultades financieras, que puedan ser aprovechadas por "equity buyers" sin necesidad de apalancamiento (fondos de inversión, aseguradoras y fondos de pensiones).

## Evolución del volumen de inversión en España



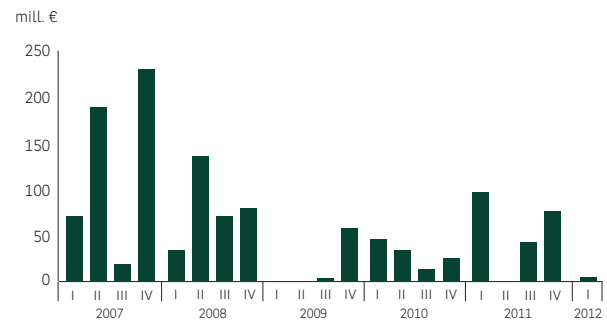
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Inversión por tipo de activo, 2011



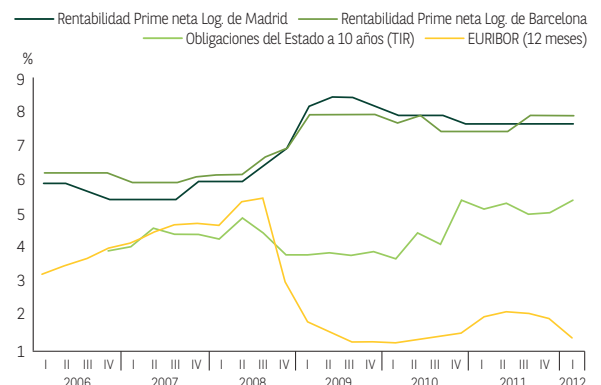
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

## Inversión logística en España



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

## Rentabilidades prime, bono a 10 años y tipo de interés



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research



## 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<sup>2</sup>, resistencia del suelo de al menos 5 toneladas/m<sup>2</sup>, 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<sup>2</sup>, resistencia del suelo de al menos 3 toneladas/m<sup>2</sup> y sistema anti-incendios. Se consideran Naves logísticas, en Madrid y Barcelona, aquellas que además tienen una superficie mayor a 2.000 m<sup>2</sup>. En tanto, se considera logístico en Valencia y Sevilla, aquellas naves de más de 1.000 m<sup>2</sup>.

**Portafolio:** 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 aún las posiciones entre las partes y con la que se concreta la operación.

**Distressed 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).

2012 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](mailto:atencion.clientes@bnpparibas.com)



## 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**

**QUER DEL HENARES - GUADALAJARA**

- Sup. total: 32.636 m<sup>2</sup> + Oficinas: 100 m<sup>2</sup>
- Desde: 8.000 m<sup>2</sup>
- Sectorizable en 4 módulos
- Altura: 12 m
- Muelles de carga / descarga: 37 (ratio de 1 muelle / 899 m<sup>2</sup>)
- Patio de campa de maniobra de 28 m lineales
- Aljibe propio
- Seguridad perimetral

**Alquiler**

**CENTRO - Madrid**

**EL CAÑAVERAL - VICÁLVARO**

- Sup. total solar: 186.134 m<sup>2</sup>. Edificable: 138.797 m<sup>2</sup>
- Parcelas entre 24.000 m<sup>2</sup> y 60.000 m<sup>2</sup>
- Superficie parcela mínima: 1.000 m<sup>2</sup>
- Fachada a M-45 (con acceso directo) y a R-3
- Altura máxima: 15 m
- Uso cualificado: Industrial (general y almacenaje)
- Aeropuerto de Madrid-Barajas: a 8 km
- Metro: Línea 9 (Puerta de Arganda) En estudio estación de Metro El Cañaveral (Prolongación L7)
- Cercanías: Líneas C1, C2 y C7 (Est. de Vicálvaro)

**Venta/Llave en mano**

**CENTRO - Madrid**

**PARQUE LOGÍSTICO C. L. A. - GETAFE**

- Sup. total construida: 25.575 m<sup>2</sup>
- Dividida en 2 módulos de: 12.800 aprox.
- Posibilidad de subdividir desde: 3.000 m<sup>2</sup> aprox.
- Altura: 10 m
- Muelles con abrigo a una fachada
- Instalación PCI completa
- Muelles: 40
- 2 rampas de acceso a la nave

**Alquiler**

**CENTRO - Madrid**

**PROLOGIS PARK ALCALÁ DE HENARES**

- Sup. del parque: 114.743 m<sup>2</sup> / Sup. disponible: 13.412 m<sup>2</sup> / Disponible a partir de: 4.000 m<sup>2</sup>
- 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. RIVAS VACIAMADRID**

- Nave industrial: 8.689 m<sup>2</sup>
- Construcción en bloque de hormigón
- 8 muelles de carga (1 cada 1.000 m<sup>2</sup>)
- Nave y oficinas equipadas
- Bien comunicado tanto por transporte privado como público

**Alquiler**

## CATALUÑA - Barcelona



### P. I. ELS PLANS DE SALA – SALLENT

- Sup. total disponible: 22.847 m<sup>2</sup>
- Divisible a partir de: 5.000 m<sup>2</sup>
- Nave planta baja: 21.847 m<sup>2</sup> / Oficinas: 1.000 m<sup>2</sup>
- Muelles de carga: 28
- Altura libre: 10 m
- Amplios patios de maniobra para trailers
- Estratégicamente ubicado en el cruce de la C-16
- E-9 eje del Llobregat y la C-25 eje transversal

**Alquiler**

## CATALUÑA - Barcelona



### P. I. TORRE BOVERA – SANT ANDREU DE LA BARCA

- Superficie total: 19.490 m<sup>2</sup>
- Divisible a partir de: 1.949 m<sup>2</sup>
- Naves logísticas de reciente construcción
- Ubicadas en recinto privado
- Cada módulo dispone de 4 muelles de carga
- Posibilidad de unir varios módulos
- Recinto con vigilancia, servicio de restaurante y plazas de parking

**Alquiler**

## CATALUÑA - Tarragona



### P. I. CONSTANTÍ – TARRAGONA – P. LOGÍSTICO

- Sup. total: 42.253 m<sup>2</sup> / Parcela vallada: 58.203 m<sup>2</sup>
- Divisible a partir de: 10.000 m<sup>2</sup>
- 19 muelles + 2 rampas por nave
- Altura libre: 10 m
- Parking: 230 plazas
- Sistema contra incendios
- A 7,5 Km. del puerto de Tarragona, a 1 Km. del aeropuerto de Reus y a 5 Km. del acceso a la AP-7 (Salida 33)

**Alquiler**

## LEVANTE - Valencia



### P. I. SECTOR 12 / RIBARROJA

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

**Alquiler**

## LEVANTE - Valencia



### VALENCIA SUR LOGISTICS - SOLLANA

- Superficie disponible: 7.612,65 m<sup>2</sup>
- Muelles de carga: 8 muelles con abrigo + 1 rampa
- Altura libre: 10,40 m
- Amplias playas para picking sin obstáculos
- Instalación PCI completa. Sprinklers
- Patio de maniobra para trailers de 35 m
- Valla de cerramiento perimetral en toda la parcela con control de acceso
- Ubicado en 1ª línea de la AP-7 a 17 km. de Valencia y a 21 km. del Puerto

**Alquiler**

## LEVANTE - Valencia



### P. I. EL BRAC - BONREPÓS I MIRAMBELL

- Nave "Cross-Docking": 1.800 m<sup>2</sup> + Oficinas: 200 m<sup>2</sup>
- Oficinas totalmente acondicionadas
- Campa: 2.400 m<sup>2</sup>
- Totalmente diáfana
- Muelles de carga: 14 + 1 rampa de acceso
- Red contra incendios y extintores

**Alquiler/Venta**

## ANDALUCIA - Sevilla



### CTRA. DE MAIRENA / ALCALÁ DE GUADAIRA

- Almacén: 2.800 m<sup>2</sup> + Oficinas: 300 m<sup>2</sup>
- 9 muelles de trailer
- 12 muelles de camioneta
- Altura: 10 m
- Oficinas totalmente instaladas
- Zona de parking
- Buenos accesos y comunicaciones

**Alquiler/Venta**

## ANDALUCIA - Sevilla



### P. I. CTRA. DE LA ISLA / DOS HERMANAS

- Superficie total: 7.460 m<sup>2</sup>
- Planta baja: 7.000 m<sup>2</sup> + Entreplanta: 460 m<sup>2</sup>
- Altura: 12 m
- Puerta de carga y descarga
- 12 muelles de carga
- Circuitos de fuerza y alumbrado
- Sistema contra-incendios: rociadores
- Buenos accesos y comunicaciones

**Alquiler**

## ANDALUCIA - Málaga



### P. I. EL VISO

- Superficie total: 3.000 m<sup>2</sup>
- Disponibilidad de superficie desde: 1.000 m<sup>2</sup>
- Nave con fachada a tres calles
- Altura máxima: 8 metros
- Falso techo instalado
- Tres muelles de carga en altura
- Acceso de carga adicional lateral
- Parking exterior en frontal principal

**Alquiler**



# COBERTURA INTERNACIONAL PARA SOLUCIONES LOCALES

## USA



## India



## Japón



## Islas Canarias



## Chipre



- Nuestras Oficinas
- Nuestras Alianzas

## LÍNEAS DE NEGOCIO

### Promoción

Luis Martín  
Tel.: 91 454 9600  
luis.martin@bnpparibas.com

### Transacción

Thierry Bougeard  
Tel.: 933 012 010  
thierry.bougeard@bnpparibas.com

### Valoraciones

Gustavo Saiz  
Tel.: 91 454 9700  
gustavo.saiz@bnpparibas.com

### Consultoría

Luis Martín  
Tel.: 91 454 9600  
luis.martin@bnpparibas.com

### Property Management

Elena Palomo  
Tel.: 91 454 9600  
elena.palomo@bnpparibas.com

### Investment Management

Gonzalo Bueno  
Tel.: 91 436 55 31  
gonzalo.bueno@bnpparibas.com

## CLIENT SOLUTIONS

Guillaume Delattre  
Tel.: +33 (0)1 55 65 24 31  
guillaume.delattre@bnpparibas.com

## RESEARCH

Christophe Pineau  
Tel.: +33 (0)1 47 59 24 77  
christophe.pineau@bnpparibas.com

## OFICINAS

### ABU DHABI

Al Bateen Area  
Plot No. 144, W-11  
New Al Bateen Municipality  
Street nº 32  
PO. Box 2742, Abu Dhabi  
Tel.: +971 44 248 277  
Fax: +971 44 257 817

### BÉLGICA

Boulevard Louis Schmidtlaan 2 B3  
1040 Brussels  
Tel.: +32 2 290 59 59  
Fax: +32 2 290 59 69

### 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  
PO. Box 7233, Dubai  
Tel.: +971 44 248 277  
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

21, 2nd Floor, 1 North Avenue,  
Maker Maxity, Bandra (E),  
Mumbai-400051  
Tel.: +91 22 3370 4162  
Fax: +91 22 3370 4166

### IRLANDA

20 Merrion Road,  
Dublin 4  
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 25

### JERSEY

3 Floor, Dialogue House  
2 - 6 Anley Street  
St Helier, Jersey JE4 8RD  
Tel.: +44 (0)1 534 629 001  
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

Al. Jana Pawła II 25  
00-854 Warsaw  
Tel.: +48 22 653 44 00  
Fax: +48 22 653 44 01

### 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

## OTRAS OFICINAS

### ALBANIA

### AUSTRIA

### BULGARIA

### CHIPRE

### GRECIA

### JAPÓN

### HOLANDA

### IRLANDA DEL NORTE

### RUSIA

### SERBIA

### ESLOVAKIA

### SUIZA

### TURQUÍA

### UKRANIA

### USA

### Sus contactos

Bernard Blanco  
Tel.: +33 (0)1 47 59 20 84  
bernard.blanco@bnpparibas.com

Greg Cooke  
Tel.: +44 (0) 20 7338 4201  
greg.cooke@bnpparibas.com

Philippe Mer  
Tel.: +33 (0)1 55 65 27 85  
philippe.mer@bnpparibas.com



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**

Real Estate for a changing world