



PROPERTY REPORT
EL MERCADO LOGÍSTICO
EN ESPAÑA
JUNIO 2013



RESEARCH

María de Molina, 54
28006 Madrid
Tél.: +34 914 549 600

Emilie GRADASSI
Directora Research, marketing
y comunicación
emilie.gradassi@bnpparibas.com

Ramiro J. RODRÍGUEZ
Director adjunto Research - Economista
ramiro-jose.rodriguez@bnpparibas.com

INDUSTRIAL - LOGÍSTICA

MADRID

Alberto LARRAZABAL
Director Nacional Logístico - Industrial
alberto.larrazaabal@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.carrriere@bnpparibas.com

Tel.: +34 963 163 120

SEVILLA

Jesús ANAYA
Director Agencia e Inversión Andalucía
jesus.anaya@bnpparibas.com

Tel.: +34 954 270 300

RESUMEN EJECUTIVO

Ocupación logística: por delante del ciclo económico

El negocio de la logística ha mostrado resistencia en los últimos años y las naves disponibles han decrecido en Barcelona, Madrid y Valencia. La Ciudad Condal se ha consolidado como el "hub" logístico de España con una sólida contratación y disponibilidad en descenso. Madrid ha cerrado 2012 con absorción neta positiva y ha puesto fin a 3 años de incrementos en la tasa de disponibilidad. Valencia ha superado en 2012 el take-up de 2011 y las naves prime comienzan a escasear frente a una sólida demanda. En Sevilla la demanda se mantiene tímida y es la imagen de los bajos niveles de empleo y consumo locales.

Madrid

- El take-up logístico se ha reducido en términos anuales un 19% en 2012 siguiendo la tendencia del consumo interno en España
- La absorción neta ha sido positiva, aunque la tasa de disponibilidad se mantiene alta a nivel general (14%)
- La tasa de disponibilidad se ha reducido 1,5 puntos y en algunas zonas prime se presenta escasez de producto
- Las rentas medias se han reducido en respuesta a la demanda menos activa. Las carencias y otros incentivos a la contratación se mantienen vigentes
- La renta prime se mantuvo estable y las naves con estándares de calidad altos incrementan su diferencial frente a la renta media

Barcelona

- El take-up de Barcelona vuelve a crecer en 2012 y encadena tres años de expansión
- Las naves disponibles se reducen y la tasa de disponibilidad alcanza el 7,7%, cinco puntos por debajo del máximo alcanzado en 2008
- El parque logístico se mantiene prácticamente invariable y el desarrollo de naves se reserva a los proyectos llave-en-mano
- Pese a la mayor contratación, las rentas medias se reducen, respondiendo a un mercado aun afectado por la crisis

Valencia

- Una actividad sostenida en el puerto de Valencia y mayor producción industrial en la zona, permiten un crecimiento en el take-up del 26%
- La zona de Ribarroja en el eje de la A-3 sigue ejerciendo como el principal foco logístico de Valencia
- La tasa de disponibilidad se redujo en 2012 para cerrar el año en 11,3%, 6 puntos menos que en el máximo de 2009

Sevilla

- La logística se mantiene restringida, aunque entre enero y abril de 2013 la actividad inmobiliaria ha mejorado
- Las rentas de salida se han mantenido estables aunque las de cierre amplían su distancia sobre las de salida
- El parque logístico se mantiene invariado desde 2010 al no haber desarrollos de obra nueva



► EN QUÉ CONSISTE EL CERTIFICADO ENERGÉTICO

- Es un documento que muestra el consumo energético de un edificio o de una parte del mismo en una escala que abarca de la A (menor consumo energético) a la G (mayor consumo).
- La calificación obtenida se muestra en la etiqueta energética.
- Sólo puede ser realizado por arquitectos, arquitectos técnicos, ingenieros industriales o ingenieros técnicos industriales formados para su realización.
- A través del certificado, el propietario también recibe información sobre posibles mejoras a incorporar y una estimación de los plazos de recuperación de la inversión.

El Certificado de Eficiencia Energética es obligatorio desde el

1 de Junio de 2013

y tiene un periodo de validez de **10 años** desde su emisión.

► CONTACTO

Gustavo Saiz
Presidente Valoraciones
Tel.: (+34) 914 549 600



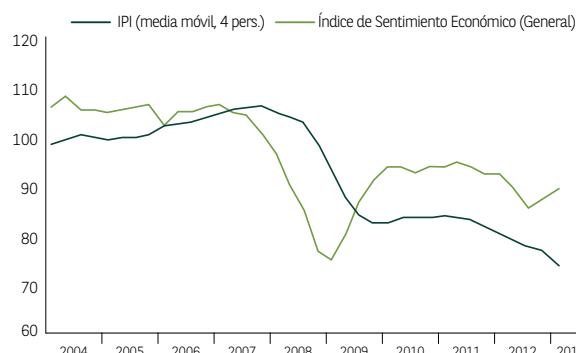
CERTIFICACIÓN DE EFICIENCIA ENERGÉTICA



► OBTENGA SU CERTIFICADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA A TRAVÉS DE BNP PARIBAS REAL ESTATE

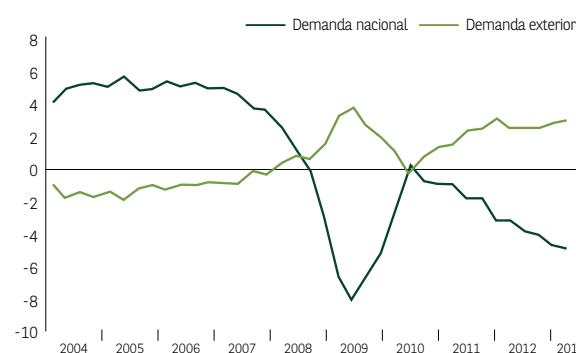
- Contar con amplia red de técnicos titulados nos permite:
- Operar en todo el territorio nacional
- Ofrecer precios competitivos y breves plazos de ejecución
- Además, para las entidades financieras, el certificado puede realizarse de manera complementaria a la valoración de inmuebles

Coyuntura industrial y perspectivas



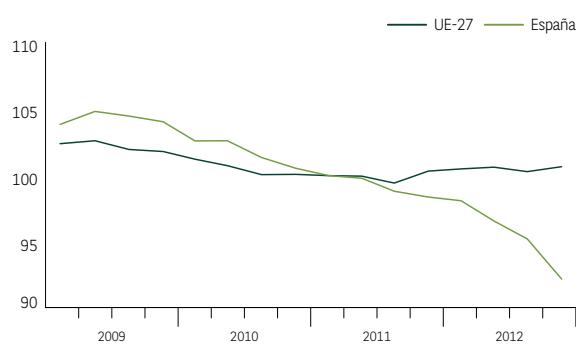
Fuente: INE, CE

Aportes al crecimiento del PIB



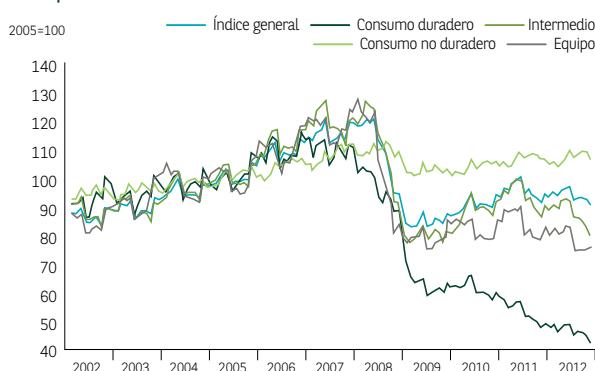
Fuente: INE

Indice real de costes laborales unitarios



Fuente: Eurostat

Entrada de pedidos en la industria por tipo de bien



Fuente: INE

ENTORNO ECONÓMICO

La fase recesiva no ha finalizado en España y el consenso general es que aún queda recorrido para la contracción de la producción y del empleo. Además, es previsible que el consumo interno siga afectado por una restrictiva política fiscal en el resto de 2013. También hay margen para acometer más reformas institucionales como a la financiación autonómica, a las pensiones o al mercado financiero.

No obstante, existe evidencia de mejor comportamiento de algunas variables que, seguramente, son el asiento de un rendimiento económico favorable por venir. En particular, el comercio exterior ha sido el aporte positivo a un producto interior bruto en constante descenso en el año anterior. 2012 cerró con saldos positivos en la balanza comercial y de servicios y es previsible que también lo haga en el saldo de cuenta corriente en 2013.

El mejor rendimiento del sector externo ha venido de la mano de menores costes laborales unitarios, que han decrecido constantemente desde 2008 por la vía de la reducción salarial. Además, la reforma laboral acometida en 2012 ha abaratado los costes del despido dando más flexibilidad a los empresarios para ajustar sus costes y gastos al ciclo económico. Aunque los efectos a corto plazo implican más despidos, se han sentado las bases para una mayor movilidad laboral, que se debería acompañar de políticas de formación para absorber la mano de obra liberada.

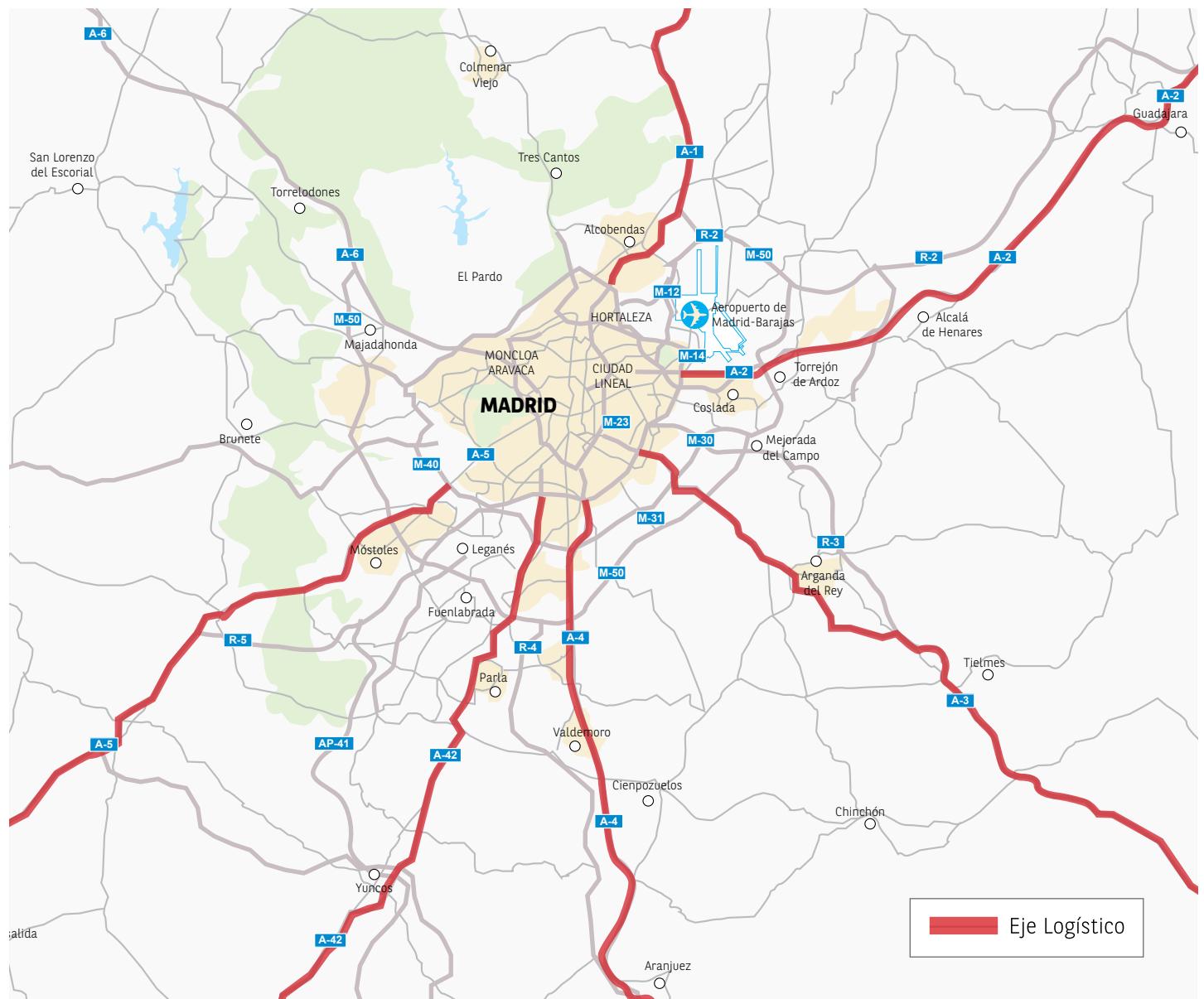
El comportamiento del Índice de Producción Industrial (IPI) en 2012 evidencia la dura situación la actividad de transformación en España. El valor medio del índice en 2012 está 23 puntos por debajo de la referencia de 2005 (100 puntos) y es el menor nivel de los últimos 20 años. Las implicaciones para el negocio logístico son directas y el sub-sector inmobiliario lo atestigua con altas disponibilidades de naves.

Un diagnóstico detallado de la actividad industrial se obtiene en la estadística de Entrada de Pedidos en la Industria del INE. Los pedidos de bienes de consumo no duraderos (como alimentos y bebidas) tienen niveles superiores a la referencia del índice (2005) y se han expandido en 2011 y 2012. Los pedidos más afectados son los de bienes duraderos (como electrodomésticos y electrónica de consumo), que se han desplomado con la crisis y cerraron 2012 a menos del 50% del nivel de 2005. Los bienes de equipo e intermedios también se encuentran en zona mínimos, cerca del 80% del valor de referencia de 2005. En síntesis, la actividad industrial que aporta positivamente al nivel de pedidos es la del consumo no duradero y goza de cierta inercia expansiva, amortiguando una mayor caída del índice general de pedidos industriales.

La actividad portuaria, las nuevas líneas automotrices y las industrias textil y de alimentación han sustentado la contratación de espacios logísticos e industriales en 2011 y 2012. 2013 mantendrá una tónica similar a 2012, con una demanda interna aun por recuperar. Las expectativas son de mayor actividad al inicio de 2014 lo cual tendrá repercusiones tanto en la contratación como en la disponibilidad logísticas, en especial en las localizaciones más cercanas a los centros de consumo.

Zonificación

El mercado de naves logísticas en Madrid



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.

En el interior de los dos anillos de circunvalación M-40 y M-50 se localiza la actividad orientada hacia actividades de paquetería y distribución local. Se caracteriza por mercancía de alta rotación.

La siguiente zona –entre km 20 y km 30 está orientada hacia el almacenamiento y distribución de productos para el consumo, mercancía de rotación media

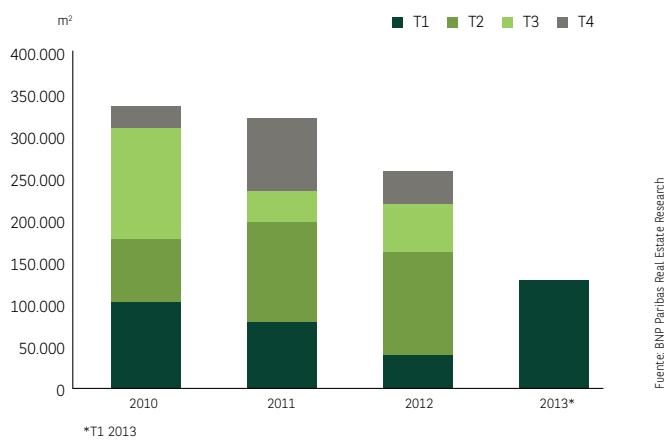
Desde 30 kms hasta 70 kms se concentran emplazamientos logísticos de media y baja rotación. Contiene naves de grandes superficies y menores rentas. Las facilidades a nivel urbanístico y administrativo de provincias limítrofes a Madrid, conllevan una clara diferenciación vía coste a favor de dichas ubicaciones (provincias de Guadalajara, Toledo y Cuenca).

A partir del kilómetro 70 se ofrecen desarrollos que permiten grandes volúmenes de almacenaje (menor rotación de mercancías) y rentas por debajo de las del resto de coronas.

Evolución del volumen de contratación



Contratación trimestral



Operaciones logísticas por superficie - 2012



MADRID

Contratación

Los impulsores de la contratación logística en el último año han sido la relocalización y las rentas más asequibles. Los operadores buscan localizaciones próximas al centro de la ciudad en naves de calidad, aunque en superficies más reducidas.

Durante el primer trimestre de 2013 se alcanzó una notable contratación de 131.000 m². Esta se apoyó en dos grandes operaciones que sumaron casi 90.000 m², ambas asesoradas por BNP Paribas Real Estate, triplicando lo registrado en el T1 2012. El número de operaciones ha coincidido con el de hace un año (10 operaciones logísticas) indicando unas condiciones de demanda similares y aun frágiles.

En 2012 se contrataron 260.000 m² quedándose el **take-up** 60.000 m² por debajo del registro de 2011. No es de extrañar esta reducción, puesto que los indicadores y perspectivas de producción y consumo continúan a la baja en toda la Comunidad de Madrid.

Los operadores logísticos han buscado ubicarse sobre los principales ejes de actividad logística como son las carreteras A-2 y A-4. No obstante, en estos ejes se ha reducido la absorción un 12% y 20%, respectivamente. Los centros logísticos más demandados han sido:

- Coslada y San Fernando de Henares en el eje A-2 (74.100 m² de take-up en 2012)
- Valdemoro y Getafe en el eje A-4 (40.000 m² contratados en 2012)

Los **principales atractivos** de estas zonas son la proximidad a Madrid y tamaños adecuados a casi cualquier tipo de actividad. Los descuentos en rentas en los últimos años son un incentivo adicional.

La importancia del eje de la A-2 se observa en su nivel de absorción, que le sirvió para acaparar el 63% del take-up de 2012 (160.000 m²). La segunda mayor cuota ha sido para la A-4 alcanzando el 30%. En los ejes de la A-1 y la A-3 las operaciones han sido testimoniales y no se han detectado operaciones en la A-42 (que cuenta con oferta de naves logísticas) ni en la A-5 y A-6 donde apenas hay naves logísticas.

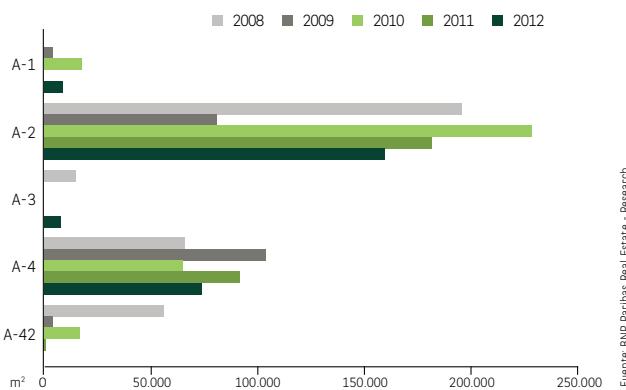
Las operaciones en naves más pequeñas (2.000 a 3.000 m²) obtuvieron la mayor cuota (42%), las medianas otro tanto (3.000 a 10.000 m²) y el resto en grandes naves. El reparto coincide con las condiciones actuales del mercado, que buscan superficies más reducidas.

En cuanto al **perfil de la demanda** se registra gran actividad de operadores logísticos y de distribución de paquetería. Los usuarios finales de logística han tenido menor actividad, lo cual señala mayor profesionalización del mercado logístico en la capital. Dentro de los usuarios finales, destacan los operadores de e-Commerce que seguirán activos en los próximos años.

La cercanía al centro de la ciudad ha determinado las cuotas de las operaciones. En las zonas más próximas (Corona 1) se acumuló casi la mitad de las operaciones de 2012, mientras que en las más alejadas (Corona 4) solo un 4%. En el reparto de superficie contratada, las zonas aledañas a Madrid (Corona 1) sumaron una cuota del 40%, seguidas de las de distancia media (Corona 3) con un 32% (mayor proporción de naves voluminosas).

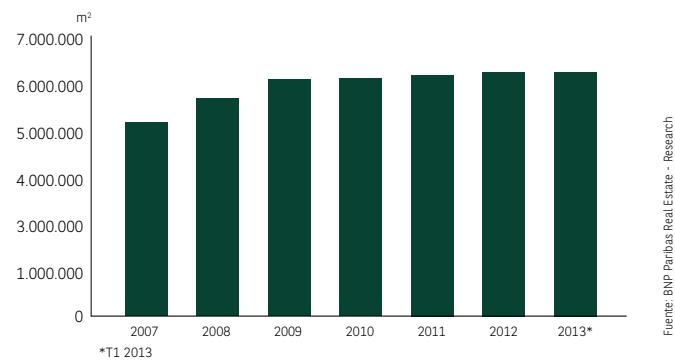
Las zonas de mayor demanda en 2013 continuarán siendo A-2 y A-4, aunque recientemente (abril y mayo de 2013) se han activado demandas sobre la A-3. La **perspectiva** en cuanto a actividad de la

Contratación logística por eje



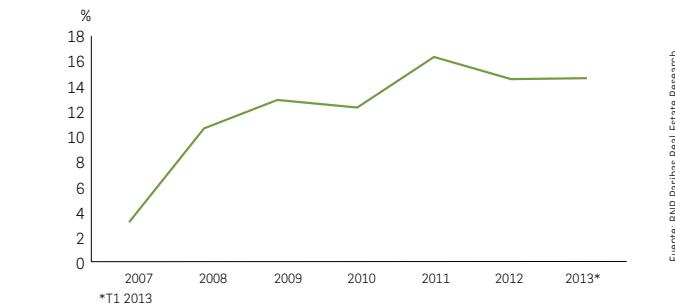
Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Evolución del parque logístico



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

Evolución de la tasa de disponibilidad



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Disponibilidad en los principales ejes logísticos



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

MADRID

La demanda es de similitud a 2012, con una buena proporción de operaciones derivadas de racionalización de espacio. No obstante el take-up de 2013 superará al de 2012, gracias al impulso del primer trimestre.

Oferta

El **parque logístico** madrileño se ha mantenido prácticamente inalterado desde 2009. El interés promotor se ha dirigido a proyectos llaves en mano, abandonando los proyectos especulativos sin cliente asegurado. El tamaño del parque es de 6.060.000 m². Dos tercios del parque corresponden a naves en el Corredor del Henares (A-2) y un 20% al de la autopista A-4.

La superficie contratada en 2012 (Take-up) superó la liberada en el mismo periodo. De esta forma la **tasa de disponibilidad** se redujo un punto y medio para cerrar 2012 en 14,6% y abandonar el máximo alcanzado a cierre de 2011 (16,2%). Tanto en el Corredor del Henares como en la A-4 la tasa de disponibilidad era del 14% en diciembre de 2012. En la A-4 se ha reducido 7 puntos desde 2011.

El primer trimestre de 2013 terminó con incrementos en tasa de vacío de la A-2 (+0,7 puntos) y la A-4 (+0,5 puntos). No obstante, una reducción de la disponibilidad de la A-42 (-3 puntos) ha compensado estos incrementos, dejando casi inalterada la tasa de Madrid en 14,7%.

Las zonas logísticas más próximas a la capital tienen menos disponibilidad, gracias a su ubicación estratégica. Por el contrario, los emplazamientos hacia Guadalajara tienen disponibilidades en torno al 30%. Esta oferta puede satisfacer casi cualquier tipo de demanda y será clave para cuando las zonas centrales exhiban escasez (ya sea en superficie, en calidades o especificaciones).

El tiempo estimado de absorción de la oferta ha pasado de tres años a tres años y medio, gracias a la menor dinámica de la demanda logística de 2012, creciendo en todas las zonas en el último año. En las centrales se necesitan 2 años para agotar el producto disponible con el Take-up de 2012, mientras que en las más alejadas son necesarios cinco años y medio.

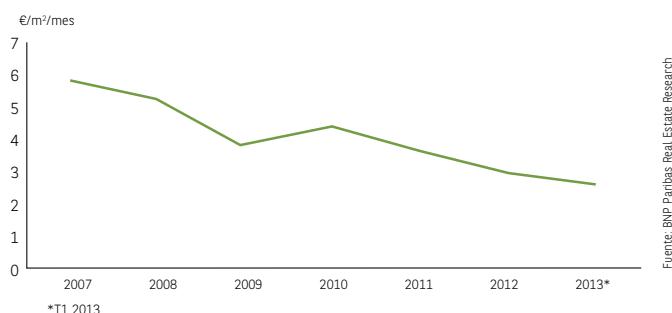
Actualmente la **oferta en desarrollo** está reducida a mínimos, sin perspectiva de reactivación a corto plazo. Los promotores se mantienen cautos por los actuales niveles de renta y las expectativas de baja ocupación. Es así como existen varios proyectos que permanecerán 'sobre el papel' en tanto no aparezcan ocupante y financiador. El único espacio logístico actualmente en desarrollo corresponde a un proyecto 'llave en mano' encargado por Inditex en la zona de Cabanillas del Campo. Este proyecto se compone de dos fases, una para entregar en 2013 de 60.000 m² y otra tanto en 2014.

Pese a una tasa de disponibilidad alta en Madrid (14%), existe escasez de naves:

- De más de 25.000 m²
- De cross-docking
- Medianas de alta calidad y eficientes energéticamente

Esto permite pronosticar el surgimiento de proyectos llave en mano en 2013 y 2014 para este tipo de naves. Como complemento, la oferta de suelo para desarrollos logísticos (que incluye la de SAREB, cajas, bancos y promotores) es suficiente en la Comunidad de Madrid, Guadalajara y Toledo y los precios son asequibles.

Evolución de la renta media



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

MADRID

Rentas

Pese a que se ha observado cierta resistencia en la disponibilidad, las rentas reflejan una actividad económica en desaceleración. La debilidad de la demanda y la oferta abundante de naves, en especial en los emplazamientos más retirados con naves de segunda mano, son la clave para unas rentas en descenso. La **renta media** de la ciudad se ha contraído un 16% en 2012 y acumula un descuento frente a la máxima de 2007 del 48%. Este descuento no ha provenido de una mayor proporción de transacciones en centros logísticos alejados (más baratos) sino de menores niveles de renta en todas las zonas.

La **renta prime** se ha ajustado nuevamente para pasar de 5,5 €/m²/mes en 2011 a entre 4,5 y 5 €/m²/mes en 2012. Entre enero y marzo de 2013 no se han incorporado reducciones. Las naves más valoradas están ubicadas en el área de influencia del aeropuerto de Barajas y en los centros logísticos de Coslada y Getafe.

En el plano de **incentivos** el más usado en el mercado madrileño sigue siendo el periodo de carencia. En el último año, su uso ha sido más generalizado y, además, los periodos han tendido a incrementarse. En particular los propietarios institucionales tienen más inclinación por los incentivos que a los descuentos en rentas, mientras los privados prefieren las reducciones con revisión temprana de rentas.

Los gastos no repercutidos en renta también siguen en uso. Los propietarios buscan evitar mayores períodos de desocupación asumiendo algunos costes de acondicionamiento o traslado.

De esta forma, las rentas faciales se separan aún más de las efectivas lo que se interpreta como una oportunidad para la ocupación de espacios logísticos en Madrid.

Las variables fundamentales del mercado logístico madrileño señalan estabilidad en rentas prime en lo restante de 2013. Tampoco se prevén incrementos generalizados para 2014, puesto que aún se espera debilidad económica. No obstante, la poca disponibilidad de producto de calidad próximo a Madrid permite anticipar que pronto estará bajo presión, derivando en rentas mayores en producto prime durante el próximo año. El mensaje principal en Madrid es de tomar posiciones, en vista de mejores condiciones económicas en los próximos años.



Zonificación

El mercado de naves logísticas en Barcelona



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

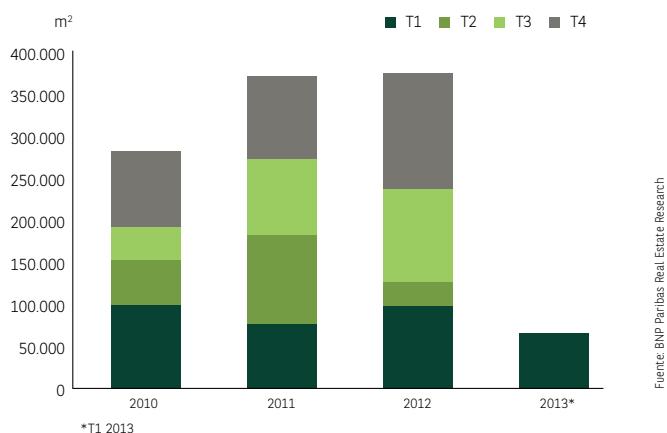
norte hasta Granollers, donde destaca el CIM del Vallès. La actividad en esta zona está orientada hacia la paquetería, recepción logística y distribución al área metropolitana de Barcelona.

La Corona 3 engloba la logística de largo recorrido (40 a 100 km. de la ciudad). La AP-7, vertebraba 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.

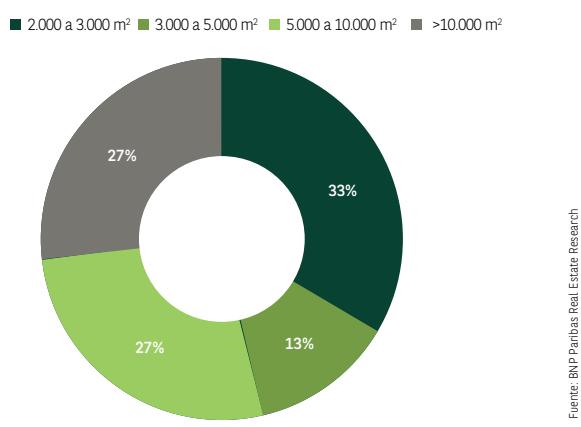
Evolución del volumen de contratación



Evolución reciente de la contratación



Operaciones logísticas por superficie - 2012



BARCELONA

Contratación

El entorno económico de Barcelona no se escapa a las dificultades de la economía nacional. No obstante, la fortaleza industrial de Cataluña así como su actividad portuaria han potenciado el take-up logístico. Los **376.000 m² de take-up** de 2012 superan a los cuatro años anteriores, aunque con mínimo margen frente a 2011.

Los principales impulsores para la contratación en 2012 y el primer tramo de 2013 son:

- Ahorros de costes
- Mejoras en la calidad las instalaciones
- Agrupación de actividades

Esto permite calificar el ejercicio como muy positivo y posiciona a Barcelona como el principal hub logístico de España.

Se registraron **45 operaciones en 2012**, en línea con las del año anterior. Las de más de 10.000 m² han tenido una cuota destacada, con el 27%, así como las pequeñas (2.000 a 3.000 m²) que han acumulado un 33%.

Durante el primer trimestre de 2013 se contrataron 68.000 m², lo que implica una reducción del 33% frente al T1 2012. No obstante, el número de operaciones ha pasado de 11 a 15, con lo cual la superficie media contratada se ha reducido a la mitad.

Debido a los precios bajos en los últimos años, ha habido mayor ocupación en la Corona 1 y, por lo tanto, actualmente existe menos disponibilidad. Esto ha generado en 2012 un efecto 'desbordamiento'. Así, la cuota en el take-up de la Corona 2 ha sido la mayor de los últimos 5 años (55%).

Las **zonas logísticas más activas** han sido las de Barcelona y el Prat de Llobregat en la Corona 1 y El Vallès en la Segunda.

El eje vial principal de contratación ha sido el de la carretera AP-7 (Sur y Norte).

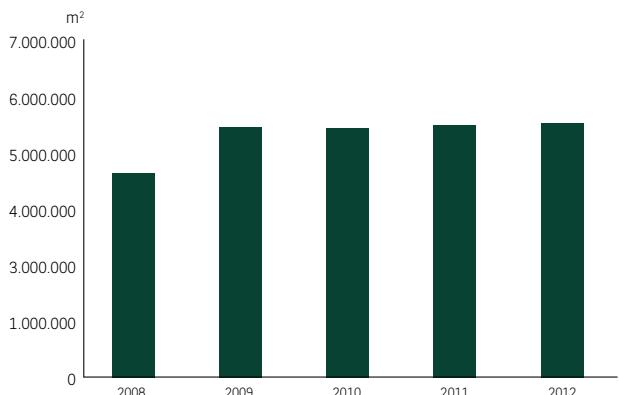
Las **operaciones 'Llave en mano'** se han activado en 2012. Algunos grandes operadores de la logística como Norbert Dentressangle (7.300 m² Pla de Llerona) y clientes finales, como Honda Motors en Santa Perpetua, han contratado el desarrollo de sus nuevas instalaciones logísticas el año pasado. Estos proyectos a medida han buscado:

- Ajustes técnicos a normativas actuales
- Unos costes de construcción y rentas en descenso continuo desde 2008

A fecha de elaboración de este informe existen **demandas** para nuevos desarrollos a medida. De esta forma se daría un impulso al take-up logístico de 2013/2014, a la par de incrementar el parque con naves de calidad en futuros desarrollos de parques logísticos.

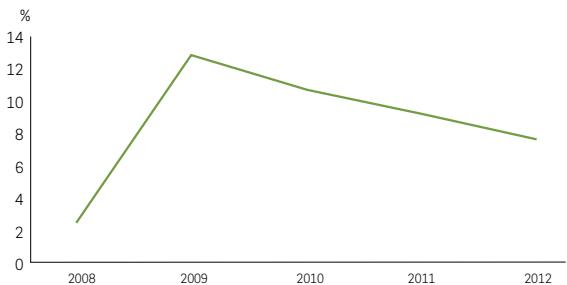
En cuanto al sector de actividad de los contratantes de espacio se observa predominio de los proveedores de servicios logísticos sobre usuarios finales de la logística y los de actividades industriales. A estos proveedores ha correspondido una de cada tres operaciones en 2012.

Evolución del parque logístico



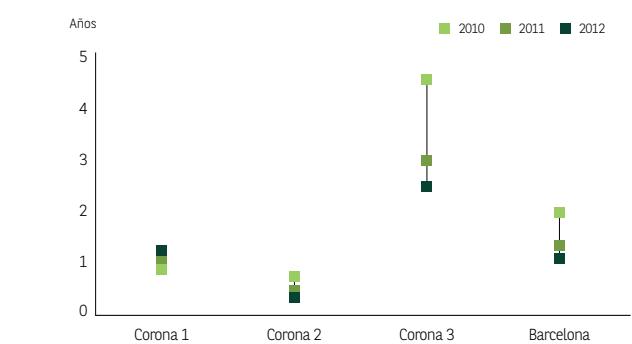
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Evolución de la tasa de disponibilidad



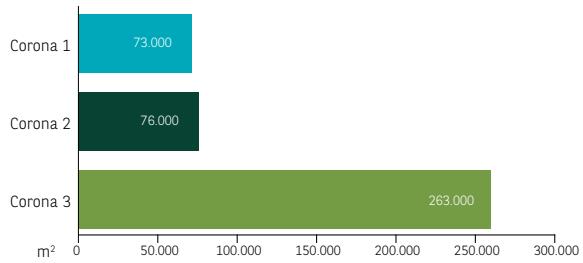
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Tiempo estimado de absorción



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Superficie disponible - 2012



Fuente: BNP Paribas Real Estate - Research

BARCELONA

Son estos impulsores de la contratación los que confirman la solidez del mercado catalán frente al ciclo económico. A este respecto, se prevé que la contratación supere de nuevo a cierre de 2013 al resto de plazas logísticas españolas. No obstante, no se esperan crecimientos en el take-up, llegando a cotas similares a lo observado en 2012. Tal como en 2012, la Corona 2 y, progresivamente, la Corona 3, concentrarán buena parte de las operaciones, al gozar de mayor disponibilidad, buena cuota de parque de calidad y rentas asequibles.

Oferta

El año anterior ha presentado una reducción importante de naves disponibles. Esto refleja el buen comportamiento de la demanda, aunque también la actividad moderada de promoción. El **parque logístico** sumaba 5.332.000 m² en 2012, añadiendo 65.000 m² durante el año. La Corona 1 participa con el 26% del parque, la segunda con 28% y el resto es para la Corona 3.

La **tasa de disponibilidad** era del 7,7% en diciembre de 2012, restando 1,6 puntos al dato de 2011 y 5 puntos al máximo de 2009. De esta forma el nivel de oferta disponible se sitúa en la zona de equilibrio (5 al 8%), en la cual es posible atender la demanda, sin exceso de espacio ocioso.

En las Coronas 1 y 2 la proporción de naves vacías es del 5,3 y 5%, respectivamente. En términos absolutos, están disponibles 73.000 m² en la Corona 1 y 76.000 m² en la Corona 2.

La mayor escasez de naves logísticas se encuentra en:

- Baix de Llobregat Sud (Sant Boi) y Zona de Actividades logísticas – ZAL
- Baix de Llobregat Nord (Martorell), Valles Oriental (AP-7 norte) y Valles Occidental (Terrassa y Sabadell)

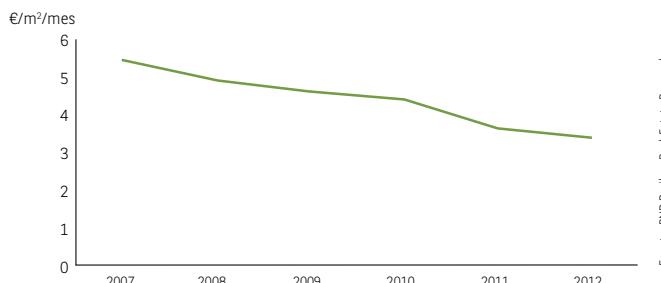
Las zonas logísticas más periféricas tienen mayor disponibilidad. De esta forma, la disponibilidad en la Corona 3 promedia un 11%, pero ha sido la de mayor reducción en 2012, con 2 puntos. Los 452.000 m² disponibles tienen los principales aportantes en los parques logísticos del Bages (70.000 m²), Alt Camp (50.000 m²) y Tarragonés (50.000 m²).

De mantenerse el ritmo de contratación de 2012 **la oferta disponible se agotaría en un plazo de un año**, para el total del área de influencia de Barcelona. El menor nivel es para la Corona 2, donde se agotaría en 3 meses y para la Corona 1 en un año. La lectura en este caso es una presión positiva en las rentas de las naves más cercanas al centro y, de forma derivada, una mejora en las expectativas de ocupación para potenciales desarrollos logísticos en los próximos años.

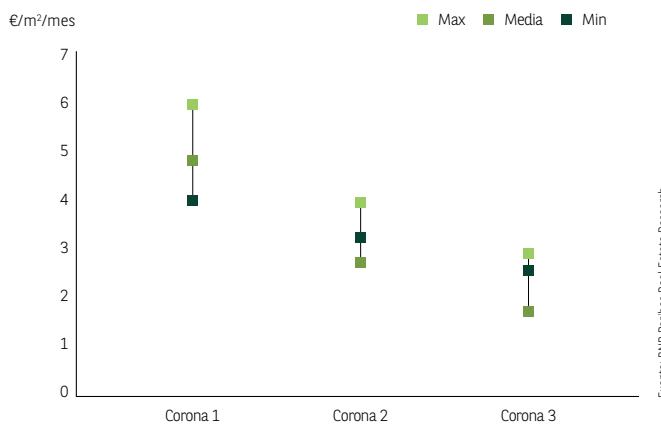
La **superficie añadida** en 2012 (65.000 m²) se ubicó en las zonas San Boi y Mas Blau/El Prat (Corona 1) y AP-7 Norte (Corona 2) obedeciendo a la escasez mencionada.

La **oferta especulativa en desarrollo** es inexistente, aunque se podrían activar proyectos paralizados hace dos o tres años. Estos añadirían oferta de calidad a un parque que ha agotado las naves prime vacantes y que en los próximos años podría exhibir total escasez de naves logísticas de calidad en zonas estratégicas de las Coronas 1 y 2.

Evolución de la renta media



Rentas por corona



BARCELONA

Rentas

La **renta media** de Barcelona sigue en reducción constante desde 2007. El descuento acumulado desde entonces es del 37%. No obstante, el ritmo de reducción ha sido menor en 2012 y permite esperar estabilidad a cierre de 2013. Los datos recogidos en 2012 reflejaron una renta media de 3,4 €/m²/mes, viniendo desde los 3,7 en 2011. La causa de la contracción ha sido la debilidad de la demanda.

Frente al año 2011 todas las zonas han reajustado sus rentas medias, siendo la mayor corrección en la Corona 2 (-10%). La evolución de la Corona 1 es la más gradual. Al inicio de la crisis el reajuste fue muy drástico (-22% entre 2008 y 2009) para pasar en los años consecutivos a descuentos menos marcados. En los dos últimos años estos han sido de -7,7% y -5,2%. Esta tendencia, y la progresiva escasez de naves en la zona, señalan una posible estabilidad en 2013.

A fecha de elaboración de este informe (mayo de 2013) la **renta prime** era de 5,5 €/m²/mes para las naves de mayor calidad ubicadas en la Corona 1. Las mejores naves de la Corona 2 tenían en esta fecha una renta máxima de 4 €/m²/mes.

Los esquemas de **incentivos** continúan en auge y los nuevos inquilinos han aprovechado en 2012 descuentos no nominales como carencias y escalonados. Se espera para el resto de 2013 el mantenimiento de dichos esquemas. Sin embargo, con una previsible estabilización de la demanda interna hacia 2014/2015 es posible que el mercado deje de ser "de demanda" y los incentivos vayan reduciéndose gradualmente.

Las **perspectivas** para el cierre de 2013 son de rentas estables en las Coronas 1 y 2. No obstante, la poca disponibilidad de naves en las zonas más cercanas a Barcelona, puede generar presiones positivas de cara a 2014.



Zonificación

El mercado de naves logísticas en Valencia



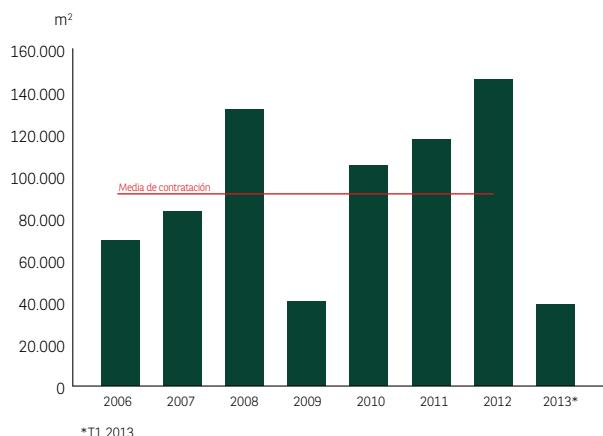
El mercado logístico de Valencia se concentra principalmente en los 20 primeros kilómetros alrededor de la capital, distinguiéndose tres zonas: la zona Centro, la más representativa. Ribarroja, a 15 km del centro de la capital, goza de unas excelentes comunicaciones ya que se encuentra en la intersección de la A3 y la A7 (E-15, by-pass, 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 Alfafar y Sedavi- y por empresas industriales/logísticas -en Almussafes, Sollana y Picassent-. La cercanía al Puerto y sus comunicaciones, hacen

de esta zona la más atractiva para las actividades relacionadas con el transporte intermodal y para los operadores que tienen actividad tanto en el sur de la Comunidad Valenciana como en el Puerto de Valencia.

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 Albuijex-Massalfassar y los polígonos del municipio de Sagunto.

Evolución del volumen de contratación



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

VALENCIA

Contratación

Nuevamente el mercado valenciano ha mostrado su fortaleza en el sector logístico, con un nivel de absorción notable en 2012. La **contratación** de naves logísticas ha aumentado un 25% con respecto a 2011, alcanzando un máximo histórico en el mercado Valenciano con 146.000m² contratados.

En 2012, la mayoría de las transacciones realizadas por operadores logísticos han sido motivadas por una necesidad de ampliación de superficie y mejora de instalaciones.

Otros impulsores para el buen comportamiento de la demanda han sido la continua actividad del Puerto de Valencia, que ha mantenido su aporte con un movimiento de mercancías constante frente a 2011, así como la actividad de la industria automotriz que augura un buen año de contratación para la zona Sur en 2013.

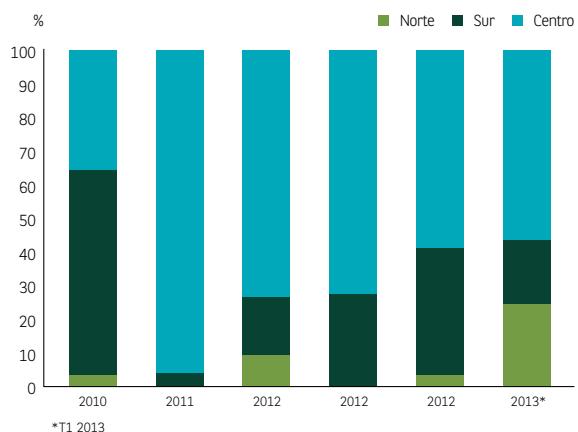
La contratación logística sobre el área de influencia del eje A-3 ha atraído el grueso de la demanda del 2012, con dos de cada tres transacciones y el 60% del take-up. El resto de la actividad se ha centrado en la zona Sur donde se han realizado dos de las operaciones más importantes del mercado. Las operaciones han sido muy escasas en los polígonos de la zona Norte.

Además de incrementarse los metros absorbidos, también aumentó el **número de operaciones**, llegando a 20 en 2012 frente a 16 de 2011. De esta forma se ha mantenido constante el tamaño medio por operación en 7.300 m² por segundo año consecutivo y superando las superficies medias de 2008 (6.200 m²), 2009 (2.800 m²) y 2010 (4.000 m²).

El 35 % de las transacciones se realizaron en naves de más de 7.000 m². Destacan cuatro operaciones por encima de los 15.000 m², correspondiendo a Faurecia (Industria automovilística - 20.000 m², Almussafes), Alnut (Industria alimentaria - 15.900 m², Ribarroja), Euro Pool Systems (Operador logístico - 15.600 m², Masalavés) y Norbert Dentressangle (Operador logístico - 15.278 m²- Ribarroja) esta última intermediada por BNP Paribas Real Estate.

Durante el primer trimestre de 2013 se cerraron 7 operaciones que suman 40.132 m². El principal polo de atracción sigue siendo el eje de la A-3 con cinco operaciones y una cuota del 56% del take-up. La transacción más importante del trimestre en otra zona se registró en Sollana (Zona Sur) con 7.600 m² contratados por Johnson Control, asesorada por BNP Paribas Real Estate. Los niveles de actividad actuales permiten esperar un cierre de año con niveles de contratación similares a los de 2012.

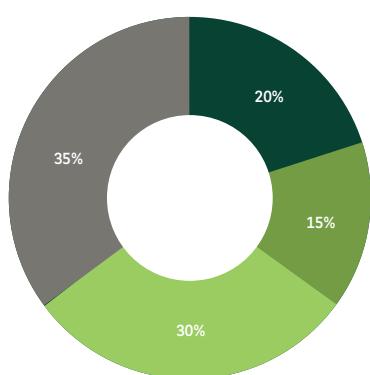
Reparto de la contratación por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

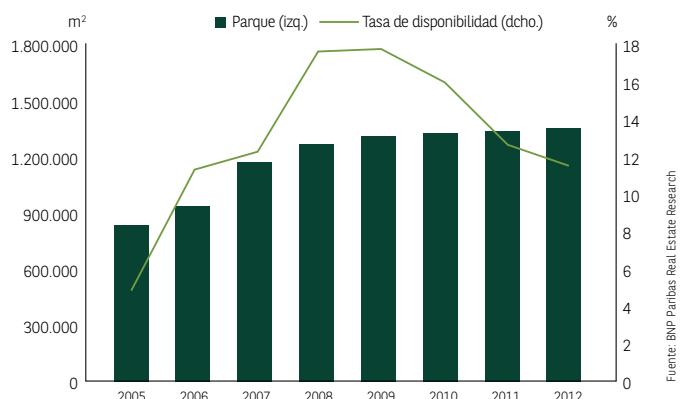
Reparto de operaciones por superficie - 2012

■ menos de 3.000 m² ■ 3.000 a 5.000 m² ■ 5.000 a 10.000 m² ■ más de 7.000 m²



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Evolución del parque y tasa de disponibilidad

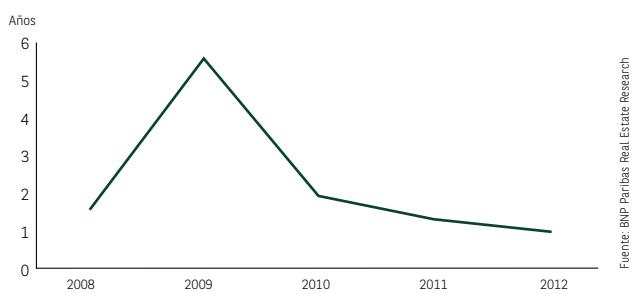


Oferta

El **parque logístico** valenciano sumaba 1.338.000 m² en diciembre de 2012. El eje de la A-3 (zona Centro) concentra el 70% del parque, mayoritariamente en los polígonos del área de Ribarroja. Las áreas logísticas de la zona Sur, en las inmediaciones de Picassent, Almufasses y Sollana, participan con una cuota del 27%. El resto (3%) es aportado por la zona norte (Massalfassar y Sagunto).

El comportamiento favorable de la demanda logística en los últimos años ha llevado a una reducción constante de la **superficie disponible**. 2012 cerró con 15.000 m² menos que en 2011, totalizando 151.400 m² y una **tasa de disponibilidad** del 11,3%. La reducción de este porcentaje ha sido de un punto en comparación con el año pasado y de 6 puntos frente a la de 2009.

Tiempo estimado de absorción (Ratio de disponibilidad sobre take-up)



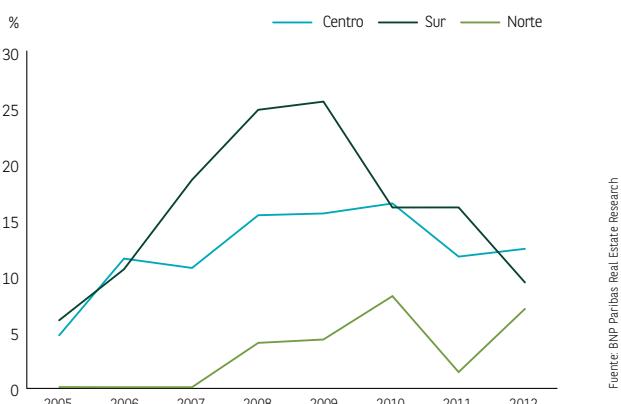
Valencia acumula tres años de descenso de la tasa de disponibilidad. En la principal zona de referencia - Ribarroja - la proporción de naves vacías se ha mantenido en el último año en el 15%. Gradualmente las naves de calidad se han ido ocupando, lo que está provocando que las búsquedas de naves logísticas modernas se alarguen más en el tiempo.

La escasez de naves de calidad, es notable en todas las zonas, incluso en Ribarroja, donde los espacios de mejor calidad son actualmente insuficientes. Tal como ha sucedido en otras plazas, la "fuga hacia la calidad" en época de crisis está generando un mercado a dos velocidades: las naves logísticas, que no están en zona prime y son de menor calidad, que tienen recorrido para descuentos o mayores incentivos y las naves "prime" que se han ocupado prácticamente al 100%.

En 2012 se integraron al parque valenciano casi 8.000 m² de **nuevas naves**. Se repartieron en dos proyectos, añadiendo disponibilidad al área de Pista de Silla (3.400 m²) y Ribarroja (4.380 m²). No obstante, tanto en 2012 como en 2013 no se han iniciado proyectos y actualmente no se prevén desarrollos de relevancia. Los promotores locales siguen ausentes debido al comportamiento reciente de las rentas, que han continuado en 2012 su trayectoria negativa. No obstante la sequía en los desarrollos presionará las rentas en los próximos ejercicios, reactivando las expectativas de inversores y promotores.

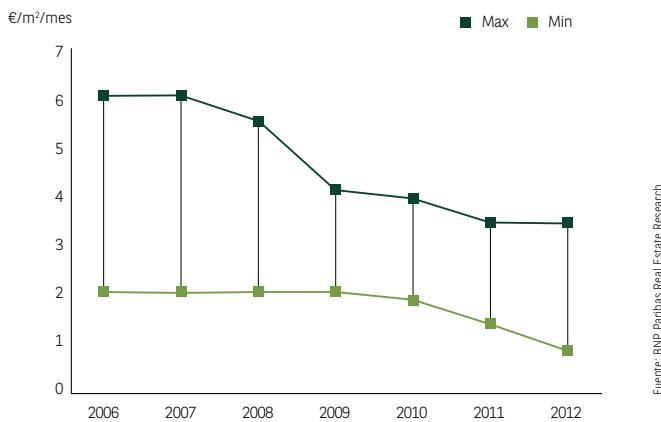
El **tiempo estimado de absorción** de la oferta era de un año en diciembre de 2012. Esto quiere decir que al ritmo de absorción del último año, la oferta disponible se agotaría en 12 meses. Este indicador también se ha reducido en los últimos años, pasando de 5 años en 2009 a un año y medio en 2011.

Tasa de disponibilidad por zonas



VALENCIA

Evolución de rentas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

VALENCIA

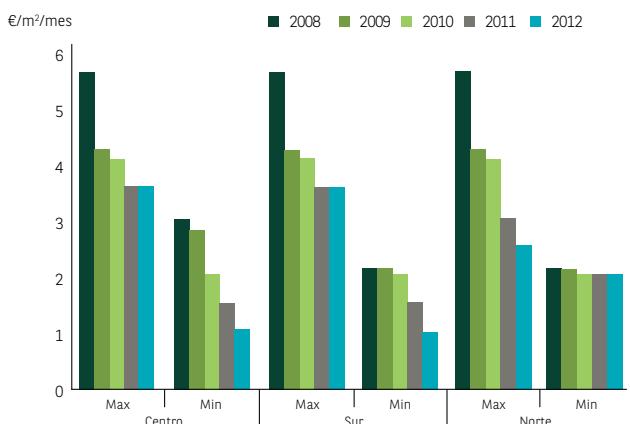
Rentas

La tendencia a la baja se ha mantenido en el último año. La **renta media** para 2012 ha sido de 2,5 €/m²/mes. De esta forma, los alquileres logísticos han incorporado un ajuste acumulado del 45% en los últimos 4 años. Este descenso de las rentas en los últimos años junto con el aumento de la contratación señalan que la fase de reducciones se acerca a su fin.

A marzo de 2013 las **rentas de salida en zona prime** mantienen el mismo nivel que en los dos años anteriores. Esto se debe a la poca oferta de espacios de calidad. Por el contrario, las rentas mínimas siguen descendiendo especialmente en las naves de baja calidad.

La adaptación de los propietarios a la nueva coyuntura de mercado ha permitido ajustar las rentas de salida a las necesidades de la demanda lo que ha provocado un aumento de la contratación. Así, se ha reducido la distancia entre rentas de salida y de cierre. En 2010 / 2011 la distancia era del 15 al 20% mientras que actualmente es del 10%. No obstante, la capacidad negociadora de las partes determina el descuento real reflejado en el contrato. Las carencias y las rentas escalonadas siguen a la orden día. Así mismo, la vigencia media de los contratos de alquiler tiende a ser menor que antes de la crisis por motivos de flexibilidad.

Evolución de rentas por zona



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research



Zonificación

El mercado de naves logísticas en Sevilla



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 Actividades Logísticas (ZAL) del Puerto de Sevilla. Este último con acceso a transporte multimodal por vía fluvial, terrestre y ferroviaria. En ambas ubicaciones, se localizan únicamente naves logística, a diferencia el resto del área metropolitana de Sevilla.

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

Zona Sur: comprendida entre el Río Guadalquivir y la Carretera A-376. Contiene las naves situadas en el eje de la A-4 hacia

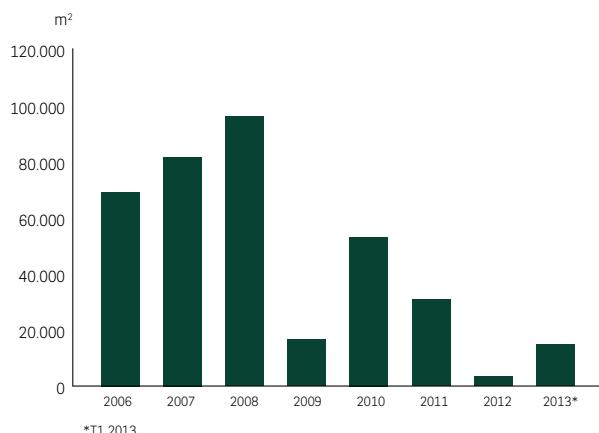
Cádiz y, principalmente, el Polígono Carretera de La Isla, donde se localizan las naves logísticas e industriales de mayor tamaño.

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 Guadaira, se encuentran, diseminados por los distintos polígonos de esta zona, 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 I, II, III y IV, este último en proyecto. En esta zona predominan las naves industriales.

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 del volumen de contratación



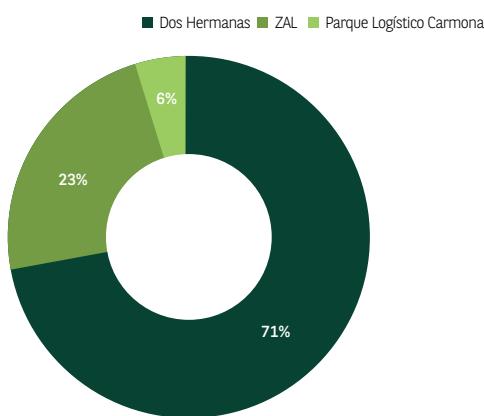
Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Reparto de contratación por zonas



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

Parque logístico por zonas - T1 2013



Fuente: BNP Paribas Real Estate Research

SEVILLA

Contratación

La contratación de naves logísticas ha sido mínima en 2012 en el área de influencia de Sevilla. Se registraron **tres operaciones de naves logísticas el año pasado**. Dos de ellas han sumado 4.100 m², localizándose en el polígono industrial Carretera de la Isla de Dos Hermanas (Zona Sur) y la tercera en la ZAL (Zona Centro) también por encima de 4.000 m².

Durante el tiempo transcurrido de 2013 se han registrado tres operaciones logísticas. La empresa aeronáutica Airbus Military ha alquilado 8.300 m² en la ZAL, el operador logístico navarro Disayt, ha alquilado 7.000 m² en el Parque Logístico de Carmona y la empresa Deruy, dedicada al almacenaje y distribución de perfumería, ha absorbido 5.800 m² también en la ZAL.

Actualmente se registran al menos tres demandas significativas de recolocaciones en el área metropolitana de Sevilla. Dos de ellas suponen descenso de superficie y la tercera busca agrupación y aumento de superficie logística. El ahorro de costes es la motivación de todas ellas, pero están reactivando el mercado local, lo cual se interpreta como un factor positivo para el mismo.

Los ocupantes potenciales buscan aprovechar los niveles actuales de rentas, que se sitúan en mínimos históricos, para prolongarlos el mayor tiempo posible.

En principio, los focos de atención son la ZAL del puerto y el Polígono Carretera de la Isla en Dos Hermanas, pero los márgenes de la A-92 y de la A-4 con destino a Madrid siempre resultan ubicaciones apetecibles para los operadores.

La **previsión** para el cierre de 2013, gracias a las operaciones ya cerradas y las que se encuentran en curso, es un aumento considerable del take-up logístico de Sevilla. Esto supone un importante cambio de tendencia respecto a los años anteriores, que debería consolidarse en 2014.

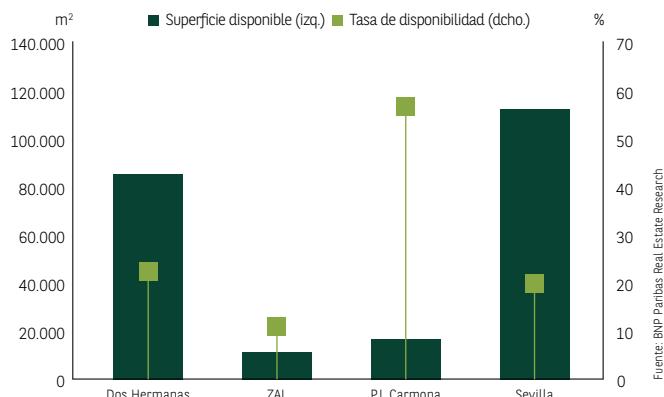
Oferta

El **parque** logístico de Sevilla y su entorno ha permanecido invariable durante los tres últimos años hacia 526.000 m². Sus principales características son la dispersión por diversas localizaciones, la convivencia de las naves logísticas e industriales y un predominio de instalaciones antiguas sobre las de primera calidad.

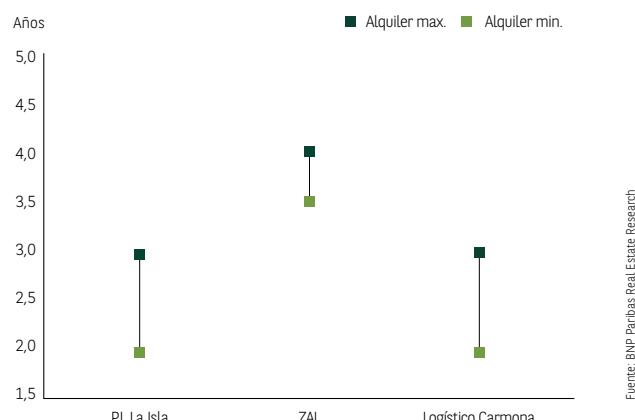
La principal zona, P.I. La Isla en Dos Hermanas, representa el 71% del parque logístico construido, donde la disponibilidad era de 83.000 m² (22,3% de tasa) a cierre de marzo de 2013. Para el total del área de influencia de Sevilla se contabilizan unos 114.000 m² disponibles, que representan una **tasa de disponibilidad** del 21,8% del parque construido.

Esta oferta es suficiente para todo aquel operador logístico que quiera establecerse en Sevilla. En general, la ZAL proporcionará al operador la mejor calidad y cercanía a la ciudad, al mayor precio y el Polígono Carretera de La Isla, aportará diversas opciones, algo más alejadas, pero con un amplio abanico de calidades, a precios sensiblemente más reducidos. No pueden descartarse otras localizaciones capaces de aportar calidad y precios bajos (como el Parque Logístico Carmona).

Disponibilidad principales zonas - T1 2013



Rentas máximas y mínimas - T1 2013 Naves de +1.000 m²



SEVILLA

Debido a la coyuntura económica actual, la **promoción** de nuevos espacios logísticos seguirá ausente. Las rentas esperadas por los propietarios resultan insuficientes para cubrir el coste de la inversión y, por tanto, el parque logístico seguirá sin renovarse en los próximos dos o tres años. Sin embargo, algunos operadores interesados en instalaciones "llave en mano" podrían impulsar algunos desarrollos. No obstante, la dificultad de encontrar 'socio financiero' puede limitar algunos proyectos.

Como **previsión** para 2013, no se espera un descenso significativo de la oferta disponible. Esto obedece a que las operaciones en curso son principalmente recolocaciones a la baja de superficie y compensarán la implantación de nuevos operadores.

Rentas

La escasez de transacciones no aporta luz para establecer medias de rentas de cierre. No obstante, es posible constatar que la distancia entre rentas de salida y rentas de cierre sigue siendo elevada. Esto responde a la mayor fortaleza del operador frente al propietario, por las numerosas alternativas de ubicación de las que dispone.

En las **instalaciones más valoradas** - la ZAL principalmente - se encuentran rentas de salida de 4 €/m²/mes. En zonas de mayor y más diversa oferta -P.I. Carretera de la Isla, principalmente- se tiene constancia de cierres en el entorno de 2,5 €/m²/mes. Sin embargo, en este caso se registran oscilaciones importantes, de 0,5 €/m²/mes, en más o en menos, en función de las calidades.

En general, un operador podría encontrar una nave de gran calidad en el Polígono Carretera de la Isla, por un precio máximo de 3 €/m²/mes. Ese precio se reducirá en función de las mermas de calidad que esté dispuesto a asumir, pudiendo llegar incluso a 2 €/m²/mes. Si está dispuesto a admitir también cierta deslocalización, la renta puede incluso bajar de los 2 €/m²/mes.

En 2013 es de esperar cierta estabilización en la tendencia a la baja de las rentas, a la par que se produce un descenso discreto de la disponibilidad. Durante 2013 y 2014, a medida que aumente la absorción, **es previsible** un sostenimiento de las rentas, sentando las bases de la recuperación del mercado.



► MÁLAGA

Málaga

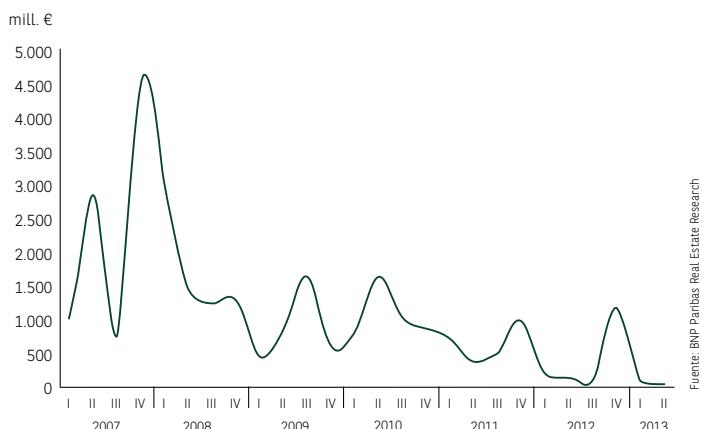
Es el quinto mercado logístico más importante de España, que abastece a la numerosa población de la Costa del Sol.

La contratación logística lleva varios años siendo escasa. Sin embargo, merecen ser reseñadas las reubicaciones de las plataformas de Covirán, que se trasladó en 2011 de Vélez-Málaga a Casabermeja y de FCC Logística, que se desplazó del Polígono Santa Teresa (Málaga) a el CLA de Antequera. En 2012, destaca la de Tiendanimal, uno de los operadores más activos en la venta online de suministros para animales, y Agencia Mérida, primera empresa de comercio portuario malagueña. Ambas salieron del Polígono El Viso, la primera al Polígono Guadalhorce y la segunda al CTM, asesoradas por BNP Paribas Real Estate. En 2013, hasta ahora no se ha producido ninguna operación logística de importancia en el mercado malagueño, aunque hay algunas demandas en curso.

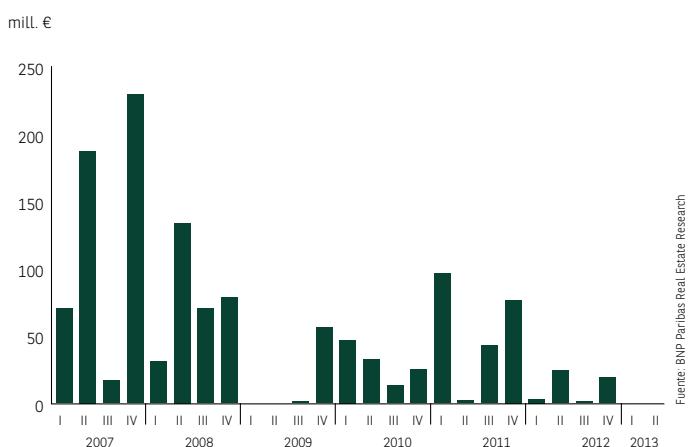
La demanda latente registrada en los años anteriores, procedente de importantes operadores logísticos, se ha topado históricamente con la inexistencia de opciones para albergar sus necesidades de ubicación o, cuando existían, con precios elevados, limitando la implantación logística. Esta situación, mantenida durante largo tiempo, ha generado búsquedas en otras ubicaciones por parte de los operadores.

Se esperaba que el nuevo PGOU de Málaga, aprobado finalmente en 2012, situara nuevo suelo industrial en el mercado, lo cual no se ha producido suficientemente. Sin embargo, la actual coyuntura del mercado ha hecho aflorar algunas oportunidades de ubicación y, lo más importante, ha conseguido situar las rentas en niveles más razonables, en torno a 2,5 - 3 €/m²/mes, donde antes había que pagar el doble. La permanencia de las rentas en los niveles actuales ha hecho posible que de nuevo aflore la demanda, animando el mercado logístico malagueño.

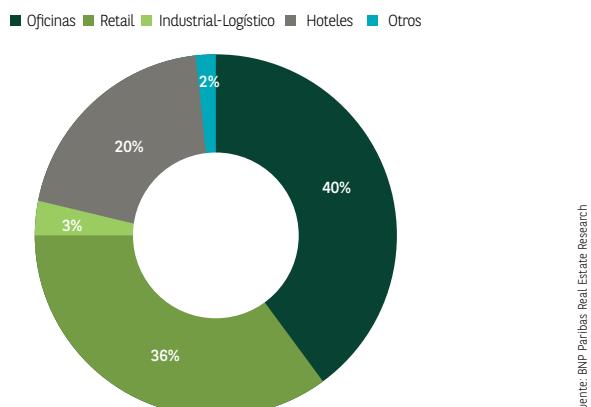
Inversión inmobiliaria comercial en España



Inversión logística en España



Reparto de la inversión en España - 2012



INVERSIÓN LOGÍSTICA EN ESPAÑA

La perspectiva de bajo rendimiento en el consumo, principal impulsor del mercado logístico, sigue afectando la confianza de los inversores. Estos, preferentemente internacionales, continúan a la espera de señales claras de recuperación y mantienen sus objetivos en mercados menos rentables, aunque menos riesgosos, como Alemania, Reino Unido y Francia. Incluso, recientemente, algunos capitales europeos se están dirigiendo a mercados inmobiliarios emergentes.

Se han realizado 6 operaciones en rentabilidad en 2012 y solo dos de ellas han sido significativas, una en Madrid y otra en Barcelona (zonas preferidas por los inversores). La de Madrid ha sido sobre la nave que actualmente ocupa el distribuidor online Amazon España. En esta, el promotor holandés de espacios logísticos Redevco (asesorado por BNP Paribas Real Estate) vendió a un inversor privado. En Barcelona, Prologis compró tres plataformas logísticas a un fondo perteneciente a MORGAN STANLEY, con una superficie total de algo más de 60.000 m². Las dos operaciones, apenas han sumado una superficie de 100.000 m² y un montante de 50 millones de euros. La rentabilidad de los activos ha sido superior al 8,75%, de media.

A diferencia de lo sucedido en 2012, cuando el mercado de inversión estuvo poco activo, en 2013 se están analizando operaciones con alta probabilidad de materializarse hacia finales de año o durante 2014. Existen dos perfiles diferenciados en este tipo de transacciones:

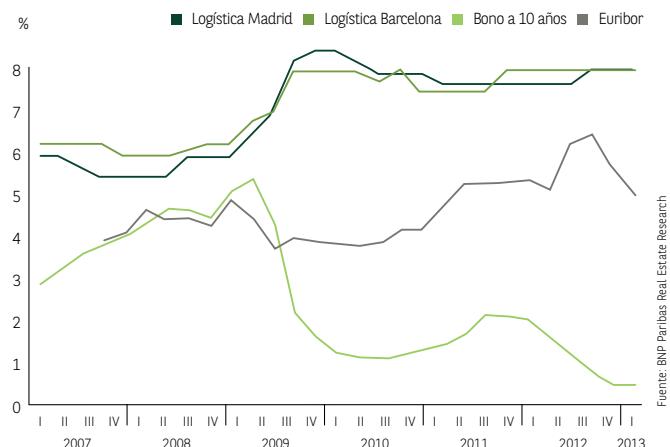
- Oportunista, sobre portafolios de gran volumen y rentabilidades por encima del 10% a cargo de inversores institucionales y fondos value-added
- Family offices, sobre activos de menor volumen (hasta 20 millones de euros) y rentabilidades más bajas (en la horquilla del 8% y 8,75%) en zonas prime de Madrid y Barcelona

Las fuentes de crédito siguen sin fluir hacia la inversión inmobiliaria. Los tipos de interés cobrados en las operaciones de inversión se mantienen altos, pese a las medidas del BCE de mantener el tipo de interés del Eurosistema en niveles históricamente bajos -alcanzando en mayo de 2013 el 0,5%- . De esta forma, las rentabilidades de las adquisiciones logísticas no alcanzan a atender las exigencias de los inversores y de sus socios financieros. Las operaciones cerradas en los últimos años se han realizado casi exclusivamente con equity del comprador. Los inversores dispuestos a realizar este tipo de operaciones desapalancadas son muy escasos, lo cual determina el reducido tamaño del mercado español.

Regresando a los inversores institucionales internacionales, estos demandan hoy por hoy rentabilidades cercanas al 10% para adquirir activos Logísticos en España. La explicación se encuentra en que hacia 2009 se empezaron a renegociar a la baja los contratos de alquiler, con la contrapartida de menor plazo en los contratos. De esta forma el perfil de los contratos se ha reducido tanto en renta como en plazo, incrementando el riesgo del inversor.

El producto llave en mano es un producto bastante apetecible para el futuro inversor, al incorporar contratos de larga duración, producto nuevo de calidad y rentas ajustadas a las condiciones de mercado. Actualmente, los precios del suelo son muy bajos reforzando el atractivo de este tipo de inversión. Por su parte, las naves de segunda mano empiezan a ser obsoletas y, debido a la crisis, no se han realizado desarrollos a riesgo durante los últimos

Rentabilidades prime, bono a 10 años y tipos de interés



5 años. Todas las construcciones de obra nueva han sido ad-hoc para los usuarios finales.

Existe un mercado secundario de activos provenientes de procesos concursales. Los edificios de primer nivel en manos de empresas en dificultades y en áreas de distribución próximas a Madrid y Barcelona son altamente atractivos para los inversores. En particular, cuando es posible negociar precios bajos que impulsen la rentabilidad a los niveles comentados.

Se prevén cambios para la segunda mitad de 2013 y 2014. Los más importantes podrían ser los siguientes:

- Demandas de gran volumen
- Reagrupación de operaciones en plataformas multicliente de gran tamaño
- Mayor protagonismo del negocio online
- Escasez progresiva de naves de gran volumen
- Nuevos actores extranjeros provenientes de mercados antes saludables y sin recorrido en rentabilidad
- Aumento de la competitividad de España y de su producto de exportación

Estas nuevas tendencias preparan un interesante escenario inversor en los próximos 24 meses para inversores oportunistas y value-added, que les pueden generar plusvalías significativas en 5-7 años.

GLOSARIO

BNP Paribas Real Estate Research busca producir indicadores comparables y homogéneos, tanto como sea posible. Intentamos contribuir a la transparencia del mercado consignando las definiciones de conceptos e indicadores utilizados en nuestros informes, de forma que nuestros lectores puedan comprender claramente qué significa cada uno de ellos.

Definiciones de A a Z...

Cálculo de superficie: Los datos de contratación, disponibilidad, parque y oferta futura, son de superficie bruta, expresados en metros cuadrados. Para cifras comparables internacionalmente BNP Paribas Real Estate multiplica las cifras de España por 0,82.

CBD: Es la zona de mayor actividad de negocios del sector terciario de la ciudad. Por esta razón es la de mayor interés inmobiliario.

Contratación (Take-up): Representa el total de superficie alquilada pre-alquilada, vendida o pre-vendida detectada durante el periodo de análisis.

- No incluye superficie disponible para alquiler.
- Una superficie se considera 'contratada' cuando se ha firmado el contrato o se ha llegado a un acuerdo vinculante.
- Se considera pre-alquiler a la contratación realizada sobre planos o durante el periodo de construcción.
- Las operaciones (deals) son el número de transacciones cuyo contrato se firmó en el periodo de análisis.
- Los datos de contratación están sujetos a cambio.

El desglose de la contratación por sectores es compatible con código de actividad europeo NACE.

Disponibilidad: Superficie de oficinas total, que a fecha de elaboración del informe está:

- Físicamente desocupada.
 - Lista para ocupación inmediatamente.
 - Activamente comercializada.
- Incluye superficie sub-alquilada y se menciona separadamente cuando es posible.

- Tasa de disponibilidad: Superficie total disponible dividida por el parque a fecha de elaboración del informe.

Nueva oferta entregada: Suma de superficie de oficinas que han alcanzado su terminación técnica en el periodo de análisis. Pueden estar preasignadas o disponibles para ocupación.

Oferta Futura: Superficie en propiedades donde se han iniciado obras de un nuevo desarrollo o reformas significativas a fecha de elaboración del informe. Incluye proyectos para ocupación por parte del propietario (llave en mano). No incluye obras de adecuación de suelo.

Parque: Suma total de superficie para uso de oficinas, ya sea ocupada o disponible, a fecha de cierre del informe.

Renta media: Es el promedio de rentas del último trimestre, ponderadas por la superficie de cada contrato de alquiler del periodo, ya sea, de obra nueva o usada.

Rentabilidad bruta: Ingreso bruto anual (antes de costes y gastos de propiedad) sobre el precio de adquisición, excluyendo costes de traspaso.

Rentabilidad neta: Ingreso neto sobre el precio de compra más todos los gastos de adquisición.

Renta/Rentabilidad prime: Representa las mayores rentas/rentabilidades, en la fecha de realización del informe, de una unidad:

- De tamaño estándar proporcional a la demanda de cada ubicación.
- De altas calidades y especificaciones.
- En la zona de oficinas mejor ubicadas en el mercado.

Se utilizan las transacciones del periodo para determinar la renta y la rentabilidad prime. En caso de no existir transacciones prime en el periodo de análisis, se publica una renta/rentabilidad hipotética, basada en una opinión experta de las condiciones del mercado.

Oferta futura: Suma de superficie de todos los proyectos en construcción. Incluye reformas de edificios en proceso de reconversión a oficinas.

Volumen de inversión: Agrega el precio de venta de todos los activos inmobiliarios no residenciales en los que BNP Paribas Real Estate ha identificado cambio de propietario. Incluye edificios de oficinas, Retail, Naves industriales y logísticas, y hoteles. Los niveles reportados en los informes no son definitivos y están sujetos a cambio.

Tipos de inversores:

- | | | | |
|---------------------------------------|------------------|----------------------|----------|
| - Seguros | - Sector público | - Property Companies | - Fondos |
| - Inversores privados y Family Office | - Corporaciones | - Consorcios | - Otros |

Vehículos de inversión oportunistas: Inversores que buscan una rentabilidad de más del 17% con niveles de apalancamiento por encima el 60% del valor bruto del activo.

Vehículos de inversión Value-added: Inversores que buscan una rentabilidad de entre 11,5% y 17% con niveles de apalancamiento entre 30% y 70% del valor bruto del activo.

2013 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 de sus clientes. El informe y la información contenida en él no deben ser copiados o reproducidos 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 mail a: atención.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.



Growing
Real
Estate
Expertise
Needs
to meet
your

CENTRO - GUADALAJARA

QUER DEL HENARES - GUADALAJARA

- Sup. total: 24.000 m² + Oficinas: 100 m²
- Desde: 8.000 m²
- Sectorizable en 4 módulos
- Altura: 12 m
- Muelles de carga / descarga: 37 (ratio de 1 muelle / 899 m²)
- Patio de campa de maniobra de 28 m lineales
- Aljibe propio
- Seguridad perimetral

Alquiler

CENTRO - MADRID

EL CAÑAVERAL - VICÁLVARO

- Sup. total solar: 186.134 m². Edificable: 138.797 m²
- Parcelas entre 24.000 m² y 60.000 m²
- Superficie parcela mínima: 1.000 m²
- 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)

Alquiler

CENTRO - GETAFE

PARK LOGÍSTICO C. L. A. - GETAFE

- Sup. total construida: 25.575 m²
- Dividida en 2 módulos de 12.800 aprox.
- Posibilidad de subdividir desde 3.000 m² aprox.
- Altura: 10 m.
- Muelles con abrigo a una fachada
- Instalación PCI completa
- Muelles: 40
- 2 rampas de acceso a la nave

Alquiler

CENTRO - ALCALÁ DE HENARES

PROLOGIS PARK ALCALÁ DE HENARES

- Sup. del parque: 114.743 m²
- Sup. disponible: 17.000 m²
- Altura libre: 10 m
- Muelles a los dos lados. Campa de maniobra de 36 m
- Recinto cerrado con sistema de vigilancia
- Sistema de detección anti-incendio y sistema "sprinkler ESFR"
- Edificio de oficinas acondicionado, independiente y representativo

Alquiler

CENTRO - RIVAS VACIAMADRID

P. I. RIVAS VACIAMADRID

- Nave industrial: 8.689 m²
- Construcción en bloque de hormigón
- 8 muelles de carga (1 cada 1.000 m²)
- Nave y oficinas equipadas
- Bien comunicado tanto por transporte privado como público

Alquiler

CATALUÑA - TARRAGONA

CENTRAL LOGIS VILA-RODONA TARRAGONA

- Nave A: 10.164 m² / Nave B: 13.588 m²
- Altura libre de 12,20 m
- Un muelle de carga cada 800 m²
- Instalaciones contra incendios con rociadores ESFR y normativa NFPA
- Estructura metálica
- Patios vallados y asfaltados
- Posibilidad de hacer oficinas según necesidad
- Agua, Luz, Red contra incendios, mangueras y rociadores
- 7 muelles de carga y 1 rampa de acceso a nave
- Plazas de parking en el recinto, patios de maniobra

Alquiler

CATALUÑA - BARCELONA

P. I. MOLÍ DEL RACÓ SANT SADURNÍ D'ANOIA

- Nave logística de 8.014,57 m²
- Altura 10,20 m
- A 45 km de Barcelona y a 60 km de Tarragona
- Estructura metálica y cerramiento de chapa
- Patios vallados y asfaltados
- Posibilidad de hacer oficinas según necesidad
- Aqua, Luz, Red contra incendios, mangueras y rociadores
- 7 muelles de carga y 1 rampa de acceso a nave
- Plazas de parking en el recinto, patios de maniobra

Alquiler

CATALUÑA - BARCELONA

P. I. CONSTANTÍ - TARRAGONA P. LOGÍSTICO

- Sup. total: 42.253 m² / Parcela vallada: 58.203 m²
- Divisible a partir de: 10.000 m²
- 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 m² / Oficinas: 300 m² / Altilllo: 900 m²
- 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

P. I. SECTOR 12 / RIBARROJA

- Almacén: 5.618 m² + Oficinas: 270 m²
- Posibilidad de arrendar campa colindante de 7.000 m²
- Altura libre 9 m
- Oficinas acondicionadas
- 24 muelles de carga hidráulicos
- Patio lateral y trasero
- Estructura de hormigón
- Cuarto para carga de batería
- Red contra incendios: BIES, hidrantes y aljibe subterráneo
- Red separativa de aguas pluviales y fecales
- Instalación de telecos

Alquiler

POLÍGONO MUNICIPAL DE PATerna

- Nave Cross Docking: 3.475 m²
- Posibilidad campa anexa: 7.000 m² (consultar renta)
- Altura libre 5,5 m
- Oficinas totalmente acondicionadas en dos plantas
- 14 muelles de carga para trailer con puertas automáticas
- 8 muelles de carga para vehículo ligero
- 1 rampa de acceso
- Estructura de metálica
- Red contra-incendios y extintores
- Plazas de parking

Alquiler

ANDALUCÍA - SEVILLA

CTM SEVILLA

- Almacén: 5.530 m² + Oficinas: 460 m²
- Parcela: 6.067 m²
- Altura: 12 m
- 19 muelles de trailer + 19 muelles para camiones
- Rampa de acceso para vehículos pesados
- Nave ignífugada con sistema contra-incendios: Sprinklers
- Zona de maniobras
- Cámaras de seguridad
- Situada en SE-30, muy próxima al enlace con la A-92

Alquiler

ANDALUCÍA - SEVILLA

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

- Superficie total: 7.460 m²
- Planta baja: 7.000 m² + Entreplanta: 460 m²
- Altura libre: 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

ANDALUCÍA - MÁLAGA

POL. IND. GUADALHORCE (MÁLAGA)

- Superficies: Nave: 4.600 m² / Oficinas: 400 m²
 - Parcela: 5.400 m² / Patio: 600 m²
 - Posibilidad de ampliar superficie de campa lateral
 - Altura libre: máxima 9,60 m, mínima 8 m
 - Fachada de 60 m. y cubierta tipo sándwich "nueva"
 - Sistema contra-incendios mediante Bies + Estructura ignífugada
 - 4 muelles dobles y 2 simples
 - Posibilidad de estanterías
 - Zona industrial consolidada
- Alquiler**

COBERTURA INTERNACIONAL SOLUCIONES LOCALES

USA



India



Islas Canarias



Hong Kong



Singapur



- Nuestras Implantaciones
- Nuestras Alianzas

OFICINAS

ABU DHABI

Al Bateen Area
Plot n° 144, W-11
New Al Bateen Municipality
Street n° 32
P.O. Box 2742 Abu Dhabi
Tel.: +971 44 248 277
Fax: +971 44 257 817

ALEMANIA

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

BÉLGICA

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

DUBAI

Emaar Square
Building n° 1, 7th Floor
P.O. Box 7233, Dubái
Tel.: +971 44 248 277
Fax: +971 44 257 817

ESPAÑA

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

FRANCIA

Headquarters
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

HONG KONG

63 /F Two International finance
Center - 8 Finance Street
Hong Kong
Tel.: +852 2909 2806
Fax: +852 2865 2523

HUNGRIA

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

IRLANDA

20 Merrion Road,
Dublin 4
Tel.: +353 1 66 11 233
Fax: +353 1 67 89 981

ITALIA

Via Carlo Bo, 11
20143 Milan
Tel.: +39 (0)2 58 33 141
Fax: +39 (0)2 3706 9209

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
Investment Management
Tel.: +352 26 06 06
Fax: +352 26 06 06

PAÍSES BAJOS

JJ Viottastraat 33
1071 JP
Amsterdam
Tel.: +31 20 305 97 20

POLONIA

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

REINO UNIDO

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

REPÚBLICA CHECA

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

RUMANÍA

Union International Center
11 Ion Campineanu Street
6th floor, 1st district
Bucharest 010031
Tel.: +40 21 312 7000
Fax: +40 21 312 7001

SINGAPUR

10 Collyer Quay, #31-01
Ocean Financial Centre
Singapore 049315
Tel.: +65 62 10 12 88
DID: +65 62 10 31 99

ALIANZAS

AUSTRIA

CHIPRE

ESTONIA

ESTADOS UNIDOS

FINLANDIA

GRECIA

INDIA

IRLANDA DEL NORTE

LETONIA

LITUANIA

NORUEGA

RUSIA

SERBIA

SUECIA

SUIZA

TURQUÍA

UCRANIA

CONTACTOS DIRECTOS

Alianzas

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

Research

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



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

El inmobiliario para un mundo en evolución

www.realestate.bnpparibas.es