



LOS POLÍGONOS LOGÍSTICOS AL ALZA. INFORME SAVILLS AGUIRRE NEWMAN



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

Según el último informe de Savills Aguirre Newman, en un momento de clara expansión del comercio online, tanto de cadenas y operadores con productos propios, como de plataformas de venta multimarca, los activos logísticos se presentan como una de las piedras angulares del negocio. El almacenaje y la correcta distribución en tiempo y forma son aspectos clave que garantizarán una buena experiencia de compra y se ha convertido en una herramienta para ganar al usuario. La importancia de este tipo de activos en la cadena de suministro contrasta con el descenso de actividad después de varios años en constante crecimiento. Como se comentó anteriormente, el descenso registrado en el volumen de inversión se debe principalmente a la alarmante escasez de producto que satisfaga los requerimientos de los inversores y las necesidades de los operadores. Ante la ausencia de producto de calidad y el elevado grado de obsolescencia del parque logístico nacional, la solución pasa por la adquisición de suelo para su posterior desarrollo. La localización de las parcelas y la calidad del producto final determinarán el éxito en el objetivo final de la operación: rápida comercialización a rentas altas y contrato de larga duración con operadores fuertes en su negocio

El volumen de inversión en el mercado logístico español ha superado los 1.505 millones de euros en 2017, lo que representa un 85% más que la inversión total alcanzada en 2016 y récord histórico absoluto, según Savills Aguirre Newman. Este volumen incluye la compra de Logicor, operación corporativa realizada por China Investment.

La consolidación del crecimiento económico y la progresiva mejora de los fundamentales del mercado logístico (demanda, disponibilidad y rentas de alquiler) ha seguido impulsando el mercado de inversión que, debido a la escasez de oferta en Madrid y Barcelona, ha desplazado su interés a los mercados secundarios, como el de Zaragoza o Valencia.

Esta escasez de producto también ha elevado la actividad por parte de inversores en la adquisición de suelo tanto para el desarrollo de proyectos especulativos como de proyectos 'llave en mano'. Mientras, la tasa de rentabilidad inicial para los activos más prime se ha situado por debajo del 6%, aunque a lo largo del año, en alguna operación puntual, la tasa se ha situado en el 5,5%, con lo que se mantiene la suave tendencia alcista ya observada en periodos anteriores.



Madrid

La contratación en 2017 en el mercado de Madrid ha alcanzado los 922.478 m², el mayor volumen histórico en este mercado y cifra que prácticamente duplica la obtenida en 2016, según Savills Aguirre Newman. Durante el último trimestre del pasado ejercicio, la contratación superó los 305.000 m², muy por encima de la obtenida en los trimestres anteriores.

Por zonas, el mayor volumen de contratación se ha producido en el Corredor del Henares, seguido de la Zona Sur y del Eje de la A-3, si bien, por número de operaciones, la zona más activa ha sido el Eje de la A-2, en concreto, los municipios de Coslada y San Fernando de Henares.

Barcelona

La absorción anual en el mercado de Barcelona ha superado los 460.000 m² y durante el último trimestre se situó en 145.601 m², cifra muy positiva dentro del contexto de incertidumbre política vivida en ese periodo, en el que se contabilizaron 17 operaciones, según la información de Savills Aguirre Newman, que también apunta que de la absorción anual total, cerca de 261.000 m² corresponden a proyectos llave en mano o nuevos proyectos a riesgo por parte de inversores que han adquirido parcelas finalistas o bien promotores locales.

Informe de mercado Inversión España

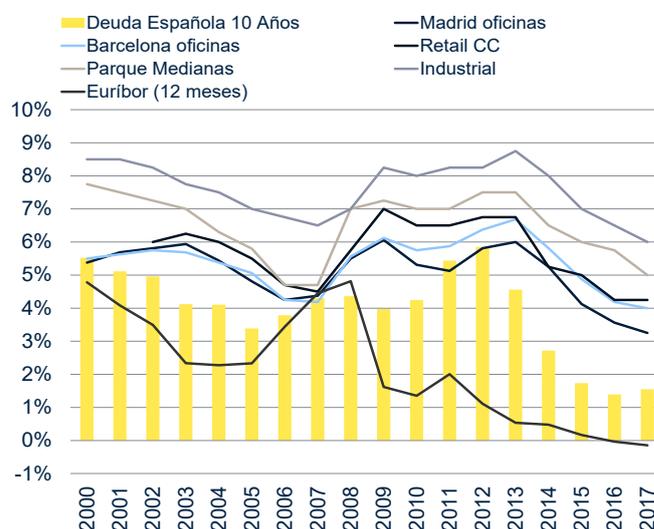
Enero 2018

GRÁFICO 1
Volumen de inversión por sector inmobiliario



Fuente: Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 2
Yields Prime vs Deuda a 10 años y Euríbor



Fuente: Savills Aguirre Newman / INE

SUMARIO

Récord de inversión de la última década a pesar de la ralentización en el último tramo del año

■ Los poco más de 9.000 millones de euros transaccionados en el mercado terciario en 2017 marcan el récord de inversión de la última década y se sitúan en segundo puesto de máximos de la serie histórica. Solo un 20% por debajo de los 10.700 registrados en 2007.

■ Hoteles y retail registran en 2017 los máximos en sus respectivas series históricas. La evolución de los indicadores de turismo y consumo refuerzan el interés de los inversores en estos productos.

■ Oficinas y logístico, en cambio, retroceden en los totales anuales respecto a la cifra del año 2016 por una marcada escasez de producto.

■ Los alternativos toman cada vez más fuerza en el mercado de inversión inmobiliaria. La saturación de *players* en los segmentos más habituales (oficinas, retail, industrial/logístico y hotelero), la escasez de producto en venta o de procesos abiertos, así como la escasa dependencia de los ciclos económicos y la posibilidad de registrar rentabilidades más altas, han desviado el apetito de inversores hacia esta clase de activos, al tiempo que están atrayendo a compañías internacionales especializadas en estos mercados en sus países de origen.

■ El conflicto catalán ha paralizado algunos procesos abiertos en Barcelona, al tiempo que ha retrasado la salida al mercado de producto ante la posibilidad

de penalización vía precios. El gobierno central dispone de herramientas para garantizar la estabilidad en el territorio y la seguridad jurídica, lo que repondrá la confianza de los *players* internacionales.

■ El capital transfronterizo continúa liderando el mercado, acumulando el 63% del total terciario, encabezado por los fondos procedentes de Estados Unidos, seguidos de Reino Unido y Francia.

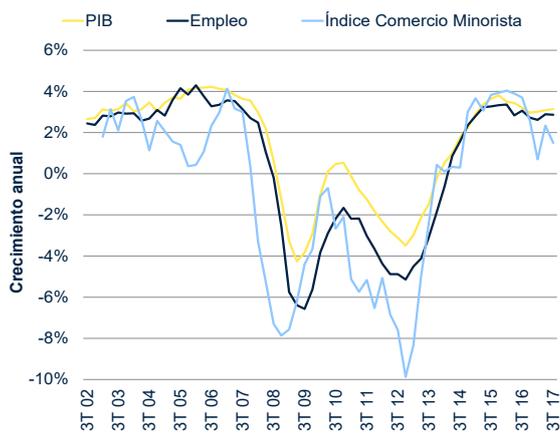
■ Las *yields* en producto *prime* se han mantenido estables durante 2017 y se espera que continúen estables durante 2018. Tan solo los parques de medianas, todavía por encima del nivel precrisis, admitirían algún ajuste.

Coyuntura económica

La economía española ha mantenido el pulso durante 2017. El crecimiento interanual sostenido del 3% en los tres trimestres transcurridos y la previsión del cuarto en 3,1% permitirá cerrar el año en poco más 3%, lo que pospondrá la desaceleración del PIB al año 2018. Hay que indicar, además, que Focus Economics ha mejorado constantemente la previsión anual, desde 2,3% publicada en enero hasta 3,1% de diciembre, solo dos décimas por debajo del nivel anual de 2016.

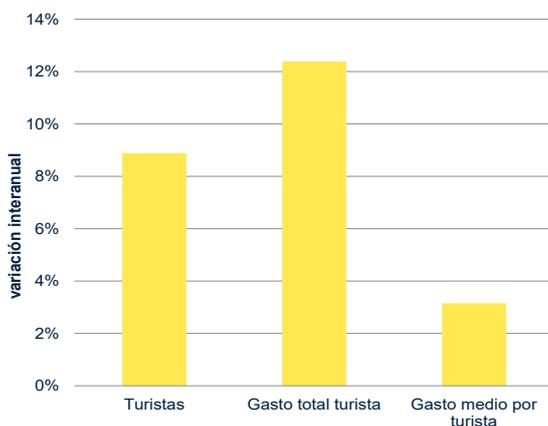
Los datos de consumo final de los hogares publicados por el INE han mostrado un crecimiento moderado

GRÁFICO 3 **Principales indicadores económicos**



Fuente: INE

GRÁFICO 4 **Indicadores turísticos 2017***



Fuente: INE / *datos adelantados del Ministerio de Energía y Turismo

respecto a los datos del año anterior. El promedio acumulado entre enero y septiembre se sitúa en 2,7% y la previsión de Focus Economics para el cierre del año se quedaría en 2,5%.

En cuanto a ventas minoristas, todo apunta a que el año cerrará en positivo, tanto el índice general como el de grandes superficies. Hasta el mes de noviembre, último dato disponible, ambos indicadores muestran un incremento interanual del 1,4% y 1,8% respectivamente.

Tras el retroceso registrado en octubre, acusado especialmente en Cataluña (-4%) consecuencia en gran medida, de la situación política de la región, el incremento de facturación del *Black Friday* y del *Cyber Monday* permitió una mejora considerable en los resultados de noviembre, dejando el dato nacional un 2,9% sobre el mismo periodo del año anterior. Cataluña, por su parte, mejoró igualmente la tasa con un 1,7% pero se encuentra entre las cinco regiones con crecimientos más discretos, mientras que Madrid encabeza el ranking con un 5,1%.

Por otro lado, el Indicador de Confianza del Consumidor del mes de noviembre regresó a niveles superiores a 100 tras el ligero ajuste del mes de octubre que quedó en 99,60. El incremento del indicador se debe al aumento de 3,9 puntos en las expectativas que neutraliza el descenso de 2,2 puntos en la valoración de la situación actual.

El mercado laboral también ofrece datos optimistas. La tasa de desempleo de 3T, 16,38%, continúa la tendencia de ajuste constante iniciado a mediados de 2013 y, según las previsiones de Focus Economics, continuará hasta, al menos, 2022. En términos de contabilidad nacional, el crecimiento de empleo de 3T se situó en el 2,9% interanual, y aunque el fin de la temporada de verano impactó en los datos del mes de octubre, el año cerró con 3,41 millones de desempleados, casi un 8% por debajo del nivel de diciembre 2016. En el acumulado anual, 290.193 personas encontraron trabajo y la Seguridad Social, por su parte, cerró el año con 611.416 afiliados más.

En cuanto a la actividad turística,

el sector turismo es uno de los principales motores de la economía, que representó en 2016 el 11,2% del PIB, según los últimos datos publicados por el INE.

Tras el récord en recepción de turistas registrado en 2016, con 75,3 millones, los datos adelantados publicados por el Ministerio de Energía y Turismo cifran el cierre de 2017 en 82 millones, lo que representa un crecimiento del 9%. Los datos acumulados hasta noviembre de llegada de turistas (77,8 millones), superan ya el 3% del total de 2016 y la comparativa con el mismo periodo del año anterior refleja un incremento del 9%. Cataluña, con un crecimiento acumulado del 6%, es la única región que registra tasas negativas en los meses de octubre y noviembre (-4,7% y -2,3% respectivamente).

El comunicado emitido por el ministerio estima también el gasto de turistas internacionales (87.000 millones de euros). El mayor crecimiento en gasto que en número de turistas incrementará igualmente el gasto medio por turista, 1.061 euros, es decir, un 3,15% más que en 2016.

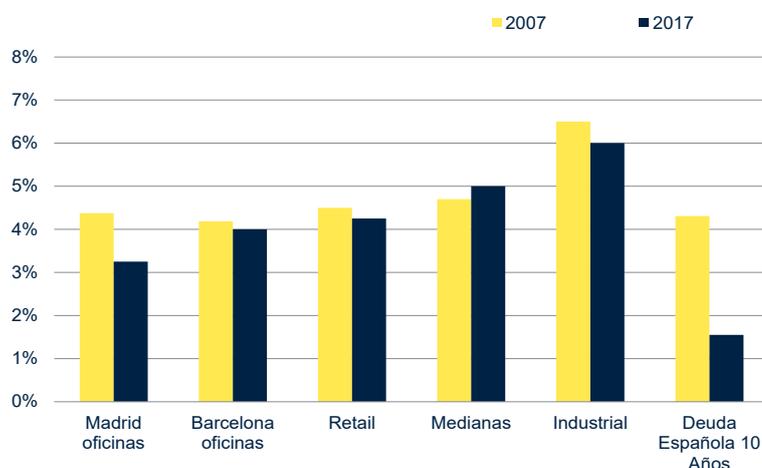
Conflicto catalán

La inestabilidad fruto del conflicto catalán ha impactado, de momento, en la fuga masiva de empresas, la caída de reservas hoteleras, la contracción del consumo y el incremento en el número de desempleados, lo que podría afectar a corto/medio plazo en varios segmentos inmobiliarios. Si la ralentización en la actividad económica catalana se prolonga en el tiempo, afectará de lleno en las cuentas nacionales.

El resultado de las elecciones del 21D ofrece un escenario complicado, pero, como ya ocurrió en octubre, el gobierno central dispone de herramientas para gestionar dentro de un marco legal cualquier situación de desobediencia, lo que garantizará la estabilidad jurídica. Por otro lado, el apoyo de la comunidad internacional y de las instituciones europeas, refuerzan la rigidez del estado ante situación de rebeldía.

La única vía de salida a la confrontación de los gobiernos

GRÁFICO 5
Comparativa Yields Prime 2007 vs 2017



Fuente: Savills Aguirre Newman / Banco de España

regional y nacional pasa por el diálogo y la negociación de propuestas políticas sobre el futuro de Cataluña, con amplitud de miras, siempre dentro del marco legal, que permita alcanzar la estabilidad en el territorio.

A pesar de la actual situación de incertidumbre, la seguridad jurídica está garantizada, por lo que la ralentización temporal de la actividad inversora se resolverá en cuanto el conflicto se canalice a través del ámbito regulatorio. De momento la situación de Cataluña no ha impactado en resto del territorio nacional.

Cuarto año consecutivo en crecimiento

El mercado de inversión terciaria cerró 2017 con poco más de 9.000 millones de euros, lo que representa un incremento del 8% respecto a la cifra del año anterior. Se trata del cuarto año consecutivo en crecimiento, récord de la última década y segundo por volumen en la serie histórica (excluyendo operaciones corporativas, suelo y uso propio). El año 2007 continúa ostentando el nivel de inversión terciaria más alto desde el año 2000, tan solo un 20% por encima del dato de 2017.

Cada segmento, debido a sus circunstancias particulares, muestra una evolución diferente. Hoteles y retail experimentaron incrementos del 52% y 18%,

alcanzando, en ambos casos, el nivel récord de su correspondiente serie histórica, mientras que los mercados de oficinas e industrial/logístico registraron crecimientos interanuales negativos (23% y 10% respectivamente).

Hoteles

El fuerte crecimiento del turismo en España ha sido una de las claves que ha captado el interés de los inversores. Según los últimos datos publicados por la Organización Mundial del Turismo (OMT), España ocupa la tercera posición en el ranking de países con más llegadas de turistas internacionales, por detrás de EEUU y Francia y la segunda en cuanto a ingresos, con 50.622 millones de euros, que encabeza EEUU con 179.603 millones de euros.

Además, España se coronó en 2016 como el mejor país del mundo para hacer turismo, según el informe bianual publicado por el Foro Económico Mundial. Lugares como Barcelona, Madrid o las Islas Baleares son los preferidos por los visitantes extranjeros en nuestro país.

Precisamente las regiones a las que pertenecen los destinos favoritos de turistas (Cataluña, Madrid e Islas Baleares) concentran casi el 50% de un total de cerca de 2.500 millones de euros transaccionados en inversión directa en hoteles.

El archipiélago canario concentró

casi un tercio del total impulsado por los activos integrados en carteras que aparecen entre las operaciones más voluminosas del año (el 70% de los casi 750 millones registrados en Canarias se distribuyeron en inmuebles de portfolios).

El mayor incremento en datos anuales correspondería a Baleares y Andalucía, superando ambas regiones cinco veces la cifra registrada en 2016. Entre los factores que habrían impulsado la actividad en estas regiones destacaría el interés en reposicionar y actualizar el obsoleto parque hotelero de los principales focos de turismo de playa.

En cuanto a producto urbano, Barcelona ha centrado el interés en los últimos años, concentrando en torno al 70% del volumen transaccionado en Cataluña. Las regulaciones administrativas municipales congelarán la oferta de alojamiento hotelero de buena parte de la Ciudad Condal, lo que ha centrado la actividad en activos con las licencias necesarias antes de entrada en vigor de la moratoria.

Retail

El mercado retail fue otro de los grandes protagonistas del año. Los cerca de 3.500 millones representan casi el 40% del total terciario, superando con creces el 28% de porcentaje medio de participación de la serie histórica. Se trata del segundo ejercicio por encima de los 3.000 millones de euros desde el año 2000 y supone, además, una nueva marca récord, un 11% superior a la registrada en 2015 cuando se alcanzaron 3.125 millones de euros.

La categoría de producto tradicional (formada principalmente por centros comerciales, mercado de medianas superficies y supermercados/hipermercados) registró igualmente el nivel máximo de la serie histórica, con casi 3.000 millones de euros (85% del total).

El análisis por subcategorías muestra un notable incremento en el mercado de medianas superficies, que con 550 millones dobla la cifra registrada en 2016.

Los centros comerciales, con poco más de 2.000 millones de euros,

representan un crecimiento del 42% respecto al volumen del año anterior.

Los supermercados/hipermercados registraron crecimiento en el número de operaciones (nueve en 2017 frente a cuatro en 2016), si bien la comparativa de volúmenes deja un saldo negativo del 16% debido al importante peso que tuvo el portfolio de Eroskis adquirido por Invesco en 2016, que concentró casi el 90% del total. En 2017 el parcial de supermercados acumuló unos 340 millones de euros.

El segmento *high street*, por su parte, con un total de 505 millones de euros, quedó un 37% por debajo del volumen del año anterior. A pesar del descenso de actividad, tanto en cifra transaccionada como en número de operaciones (-17%), es importante indicar que se consolida el interés de los fondos internacionales por este tipo de producto, vinculado principalmente a capital nacional privado. En 2017 la cifra de negocio transfrontera representó un 80% del total, mientras que en la serie histórica la

participación de internacionales se situó en torno al 40%.

Logístico

En un momento de clara expansión del comercio online, tanto de cadenas y operadores con productos propios, como de plataformas de venta multimarca, los activos logísticos se presentan como una de las piedras angulares del negocio. El almacenaje y la correcta distribución en tiempo y forma son aspectos clave que garantizarán una buena experiencia de compra y se ha convertido en una herramienta para ganar al usuario. La importancia de este tipo de activos en la cadena de suministro contrasta con el descenso de actividad después de varios años en constante crecimiento.

Como se comentó anteriormente, el descenso registrado en el volumen de inversión se debe principalmente a la alarmante escasez de producto que satisfaga los requerimientos de los inversores y las necesidades de los operadores. Ante la ausencia de producto de calidad y el elevado grado de obsolescencia del parque

logístico nacional, la solución pasa por la adquisición de suelo para su posterior desarrollo. La localización de las parcelas y la calidad del producto final determinarán el éxito en el objetivo final de la operación: rápida comercialización a rentas altas y contrato de larga duración con operadores fuertes en su negocio.

Oficinas

La escasez de producto de calidad disponible en inversión ha lastrado el mercado de oficinas a nivel nacional.

Los poco más 2.300 millones de euros se sitúan un 23% por debajo del volumen de 2016. Casualmente en ambos ejercicios se computaron 93 activos transaccionados, si bien la presencia de operaciones de portfolios dejó 78 acuerdos en 2016 y 80 en 2017.

Mientras que en 2016 se identificaron siete carteras con un total de 22 edificios de oficinas, en 2017 tan solo tuvo lugar una operación: el proyecto Boston compuesta por 15 edificios de oficinas (cinco en

TABLA 1
Megaoperaciones 2017 - Top Ten

Mercado	Activo	Provincia	Vendedor	Comprador	Tipo de operación
Hotel	14 hoteles	varias localizaciones	Hi Partners	Blackstone	portfolio
Retail CC	Xanadú	Arroyomolinos (Madrid)	Ivanhoe	Intu Properties	single
Hotel	Edificio España	Madrid	Trinitario Casanova	Riu	single
Retail CC	Xanadú (50%)	Arroyomolinos (Madrid)	Intu Properties	TH Real Estate	single
Logístico	11 activos	varias localizaciones	Green Oak	GIC	portfolio
Retail CC+ PM	Nueva Condomina	Murcia	varios	Klépierre	single
Hotel	4 hoteles vacacionales	varias localizaciones	Starwood Capital + Melia	London and Regional Properties	portfolio
Retail PM	9 parques	varias localizaciones	Redevcp	Vukile	portfolio
Oficinas	14 edificios	varias localizaciones	BBVA	Oaktree + Freo	portfolio
Hotel	7 hoteles	varias localizaciones	Alua Hotels & Resorts	Hispania	portfolio

Fuente: Savills Aguirre Newman

Madrid, ocho en Barcelona y uno en Valencia). Con un valor bruto contable superior a 300 millones de euros, Oaktree adquirió en *joint venture* con Freo a BBVA.

El precio final de la cartera fue penalizado por el elevado número de activos, así como la necesidad de actualización y la localización periférica de todos los inmuebles. En la comparativa anual del volumen medio por activo de cartera, los Boston registraron un 20% menos que el nivel del año anterior.

Madrid y Barcelona, como primer

y segundo mercado del segmento oficinas de España, concentraron el 96% del volumen y el 90% de los activos transaccionados. El porcentaje de Barcelona se vio beneficiado por Torre Glòries. Los 142 millones abonados por Merlin representan el 18% del total anual y elevan la participación de la Ciudad Condal al 33% del total, cuando en la serie histórica se situaba en 25%

Cerca de 100 millones se repartieron en varios activos distribuidos en otras ciudades secundarias como Valencia, Málaga, Bilbao o Zaragoza.

La evolución positiva de los principales indicadores del segmento vivienda continúa favoreciendo la opción de compra para cambio de uso a residencial.

En Madrid y en ciudades secundarias todos los activos de cambio de uso se localizaron en el área urbana, mientras que en Barcelona se registraron, además, varias operaciones en 22@, el distrito tecnológico constituido ya como un importante núcleo empresarial de la ciudad.

Ralentización de la actividad inversora en el último tramo del año

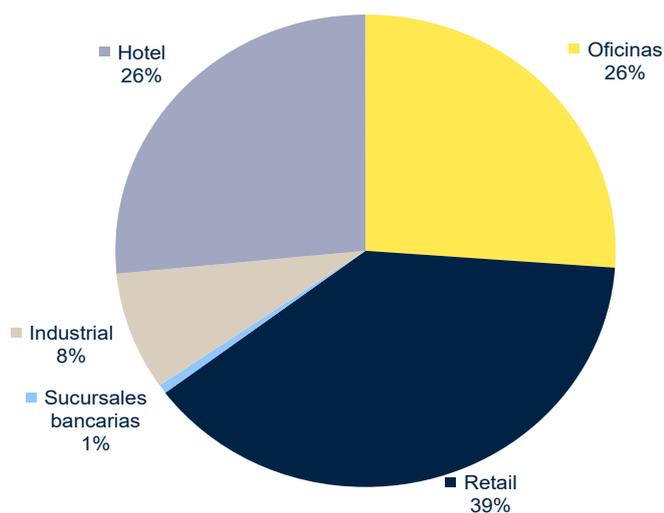
El dinamismo en la actividad inversora se rompió en el último trimestre del año. Hasta entonces el cómputo total de los mercados analizados reflejaba un crecimiento del 29%, con incrementos de todos los segmentos excepto industrial/logístico, con un -6%, debido a la escasez de producto de calidad.

El sólido marco económico con indicadores evidentes de la fase expansiva y las optimistas previsiones para los próximos años sobre las que se ha asentado la confianza de los inversores en los últimos ejercicios no han sido argumento suficiente para prolongar el dinamismo durante el último tramo del año.

El volumen transaccionado entre octubre y diciembre, cerca de 2.050 millones de euros, supone una reducción del 35% respecto al mismo periodo del año anterior. Aunque todos los segmentos arrojaron tasas negativas, oficinas mostró el ajuste más acusado, con casi el 70%, seguido de retail (-28%) e industrial/logístico (-25%). Tan solo hoteles dio muestra de crecimiento, si bien con un discreto 1%.

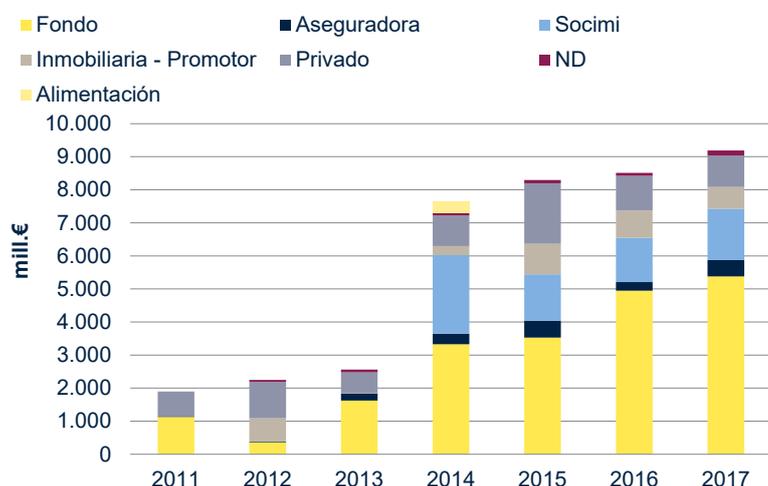
La ralentización del mercado se debería a diversos factores. Por un lado, la escasez de producto disponible en inversión en determinados segmentos, como oficinas e industrial/logístico; por otro, el aplazamiento de varias operaciones por retraso en los procesos de compra, que se cerrarán previsiblemente en 2018; y finalmente, el trasfondo de catalán habría parado algún proceso y,

GRÁFICO 6 **Reparto de inversión 2017 por segmentos**



Fuente: Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 7 **Volumen de inversión por tipo de inversor - 2017**



Fuente: Savills Aguirre Newman

probablemente, retrasado otros a la espera de la evolución de los acontecimientos.

Este sería el caso de la cartera de oficinas de Hispania. Con un valor de mercado cercano a los 500 millones, estuvo a punto de firmarse a finales de verano, pero a pesar de su escasa exposición en Barcelona (tan solo tres de los veinticuatro edificios del portfolio en venta) la socimi comunicó en octubre que posponía la operación debido a la crisis en Cataluña.

Megaoperaciones en el mercado

Las megaoperaciones (≥100 millones de euros) continúan presentes en el mercado, incrementando en número respecto al dato de 2016 (21 frente a 18), si bien los 4.200 millones de euros totalizados en 2017 representan un nivel similar a la cifra del año anterior.

Todos los segmentos del inmobiliario terciario registraron megaoperaciones, pero retail concentró el mayor nivel de actividad con el 45% del total de estos acuerdos, tanto en volumen como en número de registros, seguido de hoteles, con el 37% en volumen y el 30% en número de operaciones.

Perfil de los inversores

Los fondos continúan liderando el mercado de inversión terciaria, con casi 5.150 millones de euros, lo que representa cerca del 60% del total anual. En la comparativa anual, los fondos han incrementado un 6% la cifra de negocio, si bien mantienen el nivel de participación.

El mayor crecimiento interanual en volumen correspondió a las compañías aseguradoras, que casi doblaron la cifra de 2016, a pesar de representar un 6% del volumen total. Axa, con más de 250 millones de euros concentra el 53% de la cifra anual del mercado terciario de este tipo de compañía, y ha participado, además en otros segmentos, como residencia de estudiantes, con la adquisición del portfolio de residencias universitarias Resa, y residencial con la compra de 28 edificios con 850 viviendas en Madrid y Barcelona.

Las Socimi, con 1.550 millones de

euros, fueron el segundo grupo en términos de volumen transaccionado (el 17% de participación). Su actividad se centró principalmente en retail y oficinas, con el 41% y 39% respectivamente, si bien respecto a los totales de cada grupo representaron un 29% en oficinas y un 18% en retail.

La profusión de socimis listadas en el MAB (48 al cierre de 2017) ha favorecido un incremento de participación constante de estas en el total del apartado de Socimi, llegando ya al 50%. La buena marcha del mercado inmobiliario ha reforzado el interés en este tipo de compañías dando acceso a

pequeños inversores sin liquidez suficiente para adquirir un inmueble.

Si en un primer momento la apuesta de las socimi era la diversificación, cada vez es más frecuente la creación de compañías especializadas en un determinado segmento inmobiliario.

Origen de los inversores

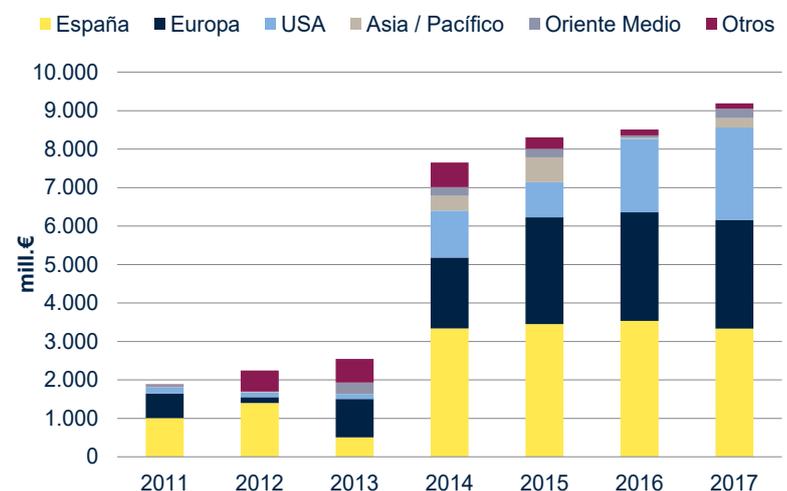
El capital internacional continúa dominando el mercado terciario. Los cerca de 5.700 millones de euros registrados en 2017 representaron un 63% del total. La superioridad de los internacionales se manifestó en todos los mercados excepto oficinas, donde los nacionales acumulan el

GRÁFICO 8 **Inversión cross border**



Fuente: Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 9 **Inversión por origen**



Fuente: Savills Aguirre Newman

60% del volumen transaccionado.

Por regiones, Europa concentra casi el 50% del total transfronterizo, seguido de Estados Unidos con el 40%. Oriente Medio y Asia / Pacífico, ambos en torno a 250 millones de euros representan un 4% cada uno.

Europa concentra también el mayor volumen en retail (58%), mientras que Estados Unidos lidera los segmentos de oficinas (48%) y hotel (49%). En el mercado industrial/logístico los 243 millones de euros por los que el fondo soberano de Singapur se hizo con la cartera logística de GreenOak en España ha elevado la participación de Asia/Pacífico a 42%.

La adquisición de Locigor por parte de China Investment (operación corporativa que no computa en la cifra de inversión), refleja el enorme interés del gigante asiático por la internacionalización de negocios. De los 12.250 millones de euros del volumen total de la cartera europea, España representa tan solo el 5% (c. 600 millones).

En cuanto a las nacionalidades, además de los estadounidenses, que encabezan el ranking, destaca el dinero procedente de compañías británicas, que acumularon en torno a 1.600 millones, seguidas de las francesas, con poco más de 725.

Producto alternativo

El producto alternativo cada vez toma más fuerza en el mercado de inversión inmobiliaria. La saturación de *players* en los segmentos más habituales (oficinas, retail, industrial/logístico y hotelero), la escasez de producto en venta o de procesos abiertos, así como la escasa dependencia de los ciclos económicos y la posibilidad de registrar rentabilidades más altas, han derivado el apetito inversor hacia esta clase de activos.

La principal dificultad con la que se encuentran los inversores es la opacidad del mercado y la atomización del producto que afecta de manera generalizada a residencias de estudiantes, de tercera edad y sector sanitario.

En 2017 se identificaron 17 operaciones en producto alternativo, de las cuales residencias de estudiantes y de tercera edad, con seis acuerdos cada uno, concentran el 70% de la actividad, seguido del producto sanitario, con el 24%. El 6% restante correspondió a parkings.

En términos de volumen transaccionado, se registraron poco más de 1.000 millones de euros, más de cuatro veces sobre la cifra registrada en 2016, cuando se identificaron siete operaciones. Hay que tener en cuenta que, debido a la opacidad del mercado, existen

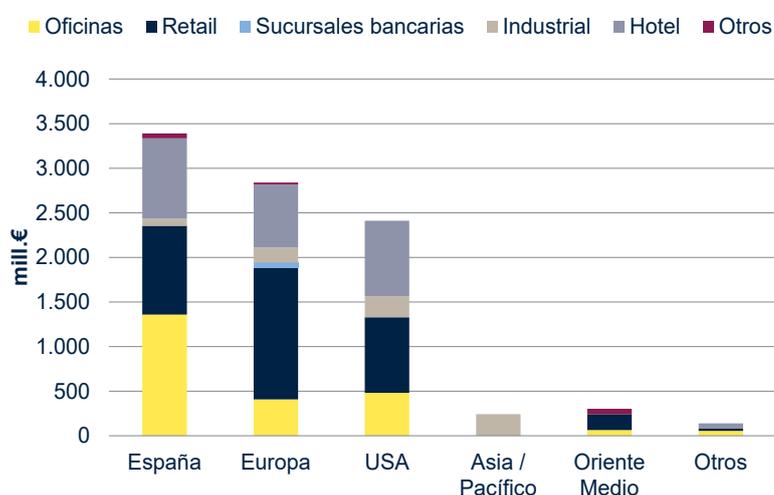
acuerdos sin referencia de precio, si bien se han reducido su porcentaje (43% en 2016 y 24% en 2017).

Residencias de estudiantes acumuló casi 825 millones de euros gracias al impulso de los portfolios Río y Erasmus. El primero de ellos correspondió a la compra por parte de GSA de la cartera de residencias de Oaktree operadas por Nexo, compuesto por cuatro centros en Madrid y dos nuevos desarrollos en Barcelona). El segundo, adquirido AXA, CBRE GI y Greystar asociados en joint venture, estuvo integrado por 37 activos del principal operador del mercado, Resa, distribuidos por 19 provincias, 33 de los cuales están operativos y cuatro más son proyectos. Las dos operaciones concentraron casi el 75% del total.

Por volumen, merece destacar otra megaoperación (>100 millones) en el mercado de residencia de estudiantes que ha supuesto el desembarco de la holandesa The Student Hotel en Madrid (tras la compra en 2015 de las dos residencias Melon District en Barcelona) que ha incorporado a su cartera el inmueble que albergó la imprenta de la Gaceta de Madrid (adquirida dos años antes por Knightsbridge (Oaktree) ya con la intención de cambio de uso.

La llegada de *players* especialistas en el mercado de otros países está permitiendo actualizar y renovar un parque de alojamientos marcado por la obsolescencia para situar los nuevos centros en la categoría *prime*. Su amplia experiencia en otros mercados permite implantar nuevas distribuciones de espacios que se adaptan con más facilidad a las necesidades de la demanda actual. Además, la marca e imagen bien reconocida por estudiantes internacionales garantiza un volumen de demanda que continúa creciendo. Los estudiantes extranjeros matriculados en el sistema universitario español en el curso académico 2016-17 (98.741) representan un 7% del total. A pesar de la tendencia de descenso en el número total de estudiantes (-9% desde el año 2005), el grupo de internacionales se ha multiplicado por tres, lo que les sitúa en el punto de mira de algunos operadores que ya dirigen su actividad hacia este público objetivo. ■

GRÁFICO 10
Inversión por segmento y origen del inversor - 2017



Fuente: Savills Aguirre Newman

Previsiones

2018

Demanda

■ El entorno económico favorable continuará atrayendo el interés de los inversores internacionales.

■ Las previsiones de los principales indicadores económicos continuarán creciendo, incluso por encima de los niveles de la Zona Euro, lo que propiciará un entorno favorable para el crecimiento de los fundamentales del mercado.

■ La facilidad de acceso a la financiación, así como el entorno de tipos de interés bajos, que continuarán estables, al menos, hasta mediados de 2019.

■ Las dudas que suscita la situación de Cataluña quedarán resueltas con la creación del nuevo gobierno regional, que deberá actuar siempre dentro del marco legal. Los inversores pondrán de nuevo el foco en Cataluña siempre que perciban estabilidad institucional.

■ Las rentas continúan en fase expansiva, punto clave en la estrategia de compra de inversores.

■ El crecimiento afecta no solo a los mejores activos de las mejores zonas, sino también a producto descentralizado, siempre que cumpla los requerimientos de calidad de la demanda actual (en oficinas y logístico).

Oferta

■ En términos generales, las perspectivas de volumen y actividad inversora para los próximos 12 meses son optimistas, si bien las dinámicas de cada segmento marcarán las diferencias.

■ Los buenos resultados de los indicadores turísticos reforzarán el foco de los inversores en España. Según RCA la cifra total de negocio de inversión en hoteles (incluyendo operaciones corporativas y de uso propio) rozó los 6.000 millones de euros, que supone más de seis veces el volumen de 2016.

■ En el mercado retail se han identificado ya casi 2.500 millones de euros transaccionables (producto tradicional y *high street*). Los buenos datos de consumo y de ventas minoristas, así como el incremento en la afluencia a centros comerciales dan muestras de un mercado consolidado que continuará atrayendo el interés tanto de los players habituales del mercado, como de nuevos inversores interesados en entrar en España.

■ Por otro lado, oficinas e industrial/logístico continuarán padeciendo los estragos de la escasez de producto disponible en inversión. La adquisición de suelo para su posterior desarrollo, tan frecuente en logístico en los últimos años, será una opción en el mercado de oficinas. Colonial

ha tomado la iniciativa con la compra de 110.000 m² edificables en las inmediaciones de la estación de Atocha (Madrid).

■ Las socimi empiezan a rotar ya activos, lo que incrementará el volumen de oportunidades de inversión. La cartera de Hispania, que fue retirada del mercado por la crisis catalana (a pesar de contar solo con tres activos en Barcelona), está valorada en unos 500 millones de euros y concentrará el grueso de la inversión del mercado de oficinas.

Yields

■ El desequilibrio entre oferta y demanda sitúa las *yields* en el punto de mira. El diferencial del nivel actual de rentabilidad en producto prime de los segmentos monitorizados (oficinas Madrid y Barcelona, centros comerciales y parques de medianas e industrial) se sitúa 35 puntos básicos por debajo del dato de 2007. Se espera una situación estable en yields, con los incrementos de valores de repercusión vía crecimiento de rentas.

■ Tan solo los parques de medianas superficies prime superan el nivel del inicio de la crisis, lo que permitirá todavía más ajustes *yields*.

■ Activos *prime* en localizaciones secundarias consolidadas (centros comerciales u oficinas) admitirán también algún ajuste.

Equipo Savills Aguirre Newman

Para más información contacte con:



Luis Espadas
Capital Markets
+34 91 310 10 16
luis.espadas@savills-aguirrenewman.es



Pablo Pavía
Inversión Oficinas
+34 91 310 10 16
pablo.pavia@savills-aguirrenewman.es



Salvador González
Inversión Retail
+34 91 310 10 16
salvador.gonzalez@savills-aguirrenewman.es



Gemma de la Fuente
Research
+34 91 310 10 16
gema.fuente@savills-aguirrenewman.es

Savills plc

Savills es una consultora líder en servicios inmobiliarios globales que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres. Fundada en 1855, tiene una amplia experiencia y ha experimentado una gran expansión. Apostando por liderar en lugar de seguir a otros, cuenta con 700 oficinas y asociados en ambas Américas, Europa, África, Sureste asiático y Oriente Medio.

Este documento tiene un fin meramente informativo. Savills no se hace responsable de cualquier pérdida o perjuicio, directo o indirecto, derivado de su uso. Quedan reservados todos los derechos: se prohíbe su reproducción total o parcial sin previa autorización escrita de Savills Research. © Savills Commercial Ltd



CURSO/GUÍA PRÁCTICA POLÍGONOS INDUSTRIALES, PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS.





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Suelo industrial.

Capítulo 1. Suelo industrial.

- 1. Políticas de suelo industrial.**
- 2. Política Estatal de Desarrollo Industrial**
 - a. Disponibilidad y cualificación de la Fuerza de Trabajo
 - b. Obras socio-económicas
- 3. El desarrollo del suelo industrial en Europa.**
- 4. Zonas industriales**
- 5. Polos y polígonos Industriales**
- 6. El casco urbano y las limitaciones industriales.**
- 7. Limitaciones para Industrias molestas e insalubres**

TALLER DE TRABAJO.

Conflictos de competitividad en suelo industrial entre Comunidades Autónomas.

- 1. Barcelona y Madrid pierden competitividad por las ayudas de autonomías limítrofes al suelo industrial.**
- 2. La emigración de empresas de Cataluña y Madrid por el sobrepeso del suelo industrial.**

Capítulo 2. ¿Hacer el polígono para industrializar o esperar a que haya demanda de suelo industrial?

- 1. Estudio de mercado: preguntar al empresariado local.**
- 2. Criterios para la creación de polígonos industriales**
 - a. Criterios de localización
 - b. Fases de planificación, comercialización y conservación.
 - c. Criterios de precios

Capítulo 3. Planificación, comercialización y marketing de áreas industriales.

¿Hacer el polígono para industrializar o esperar a que haya demanda de suelo industrial?

- 1. El Plan Director y precomercialización.**
- 2. Comercialización de parques empresariales.**
- 3. Innovación en el Plan Director y diferenciación para mejorar el marketing.**
- 4. Comercialización y Marketing de áreas empresariales. Métodos.**
- 5. Fases en la comercialización**
- 6. Política de comunicación ajustada al marketing.**



7. Clases de Marketing.

8. Prima de riesgos y rentabilidad de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos).

TALLER DE TRABAJO

Todo lo que hay que saber ANTES de promover un polígono industrial.

Todo lo que hay que saber antes de promover un polígono industrial.

Localización (diagnóstico integral del lugar, impacto ambiental, cálculo de la extensión, superficie a ocupar, ubicación idónea, servicios, accesos y plan de movilidad).

Urbanización y construcción del polígono industrial (edificación, zonificación, parcelación, movilidad, aparcamientos, equipamientos, redes de servicios, residuos, posición de las edificaciones, forma de los edificios, planeamiento y urbanización).

Funcionamiento del polígono (gestión del polígono, reglamento consensuado, movilidad, señalización, conservación de edificaciones, mantenimiento de infraestructuras, revisión de equipos mecánicos, coordinación de planes de emergencia, gestión de residuos, vertidos).

TALLER DE TRABAJO

Análisis estratégico de la situación del suelo destinado a actividades económicas

1. Cuantificación de las necesidades de suelo para actividades económicas en función de la creación neta de empleo
2. Metodología en metros de suelo demandados
3. Inventario de polígonos industriales existentes en la zona.
4. Análisis para gestionar el suelo por parte de los agentes y operadores de suelo
5. Análisis de los precios del suelo según zonas
6. Determinar qué zonas sufren la mayor presión relativa de demanda
7. Determinar el tiempo estimado hasta el agotamiento del stock de suelo
8. Establecer las necesidades de suelo adicional por zonas

TALLER DE TRABAJO.

El éxito de un polígono industrial es saber elegir el tipo de espacio productivo. Tamaños básicos y subdivisiones parcelarias.

TALLER DE TRABAJO.

Claves de un polígono, según se trate de grandes, medianas o pequeñas empresas. Semilleros de empresas.

CHECK-LIST

Realización de un Plan director de comercialización relacionado con el plan de negocio y el estudio de rentabilidades (TIR / VAN)

Ejercicio Práctico partiendo del Plan de Negocio, se pretende lo siguiente:

Elaborar el Plan Director

Elaborar el Plan de Precomercialización

Elaborar el Plan de Comercialización

Establecer la estrategia de Comunicación

Elaborar el Plan de Marketing (incl. DAFO)

Elaborar la Cuenta de Resultados Previsional y estudio de rentabilidades (TIR / VAN)

PARTE SEGUNDA.

¿Dónde se promueve suelo industrial?



Capítulo 4. Microlocalización o emplazamiento de complejos industriales.

1. Urbanismo industrial.

- a. Característica y Tipo de Producción.
- b. Condiciones geográficas, topográficas, geológicas, hidrogeológicas, ecológicas, etc.
- c. Existencia de fuentes de energías o redes energéticas.
- d. Posibilidades de acceso por diferentes medios de transportes.

2. Datos necesarios para la microlocalización.

- a. Planos Topográficos de la zona y del lugar de ubicación de la Planta.
- b. Datos climatológicos
- c. Informe de microlocalización. Requisitos.

3. El plan de planta o complejo industrial

4. Las redes técnicas

5. Bases de Diseño de las Vías Interiores de una Planta o Complejo Industrial.

- a. Línea de Fachada
- b. Edificio
- c. Redes Técnicas Exteriores
- d. Ancho de Faja (A.F.)
- e. Ancho de Media Faja (A.M.F.)
- f. Ancho de Pavimento
- g. Franja de Servicio (F.S.)
- h. Zonas de carga y descarga de la industria

6. Las ampliaciones futuras en el Plan General de Planta.

Capítulo 5. Todo lo que hay que saber sobre localización de polígonos industriales.

1. Localización industrial en base a tipología de los espacios productivos.

2. Integración con respecto a las áreas o núcleos urbanos.

3. Impacto ambiental de un parque industrial.

La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.

Declaración de Impacto medioambiental.

- Impacto ambiental
- Estudio de Impacto Ambiental
- Acciones de la actuación sometidas a evaluación

TALLER DE TRABAJO

Fases del proceso de actuación industrial sostenible. La transformación sostenible del suelo a uso industrial.

1. Estudio de viabilidad técnica y económica.

2 Adquisición de suelo.

3 Planeamiento.

4. Urbanización

5. Impacto ambiental.

6. Protección de la salud.



TALLER DE TRABAJO

Análisis de las consecuencias de la mala ubicación de un polígono industrial.

CHECK-LIST

- Describe los errores más frecuentes en la elección de suelo para promover un polígono industrial.
- ¿Cuáles son las precauciones antes de promover un polígono industrial?
- ¿Los parques logísticos son cosa de grandes promotores?
- ¿Dónde invertir en micropolígonos?

PARTE TERCERA.

¿Qué se promueve?

Capítulo 6. Polígonos industriales

- 1. ¿Cómo definen los fondos FEDER a un polígono industrial?**
- 2. Características de un polígono industrial**
- 3. ¿Qué requiere un polígono empresarial moderno?**
- 4. Estudio del emplazamiento naves industriales.**
- 5. El terreno y la cimentación para naves y locales industriales**

Capítulo 7. Polígonos industriales BÁSICOS.

- 1. El polígono industrial de toda la vida. Un modelo esencial en poblaciones en desarrollo.**
- 2. El polígono de toda la vida tiene múltiples formas.**
 - a. Minipolígono.
 - b. Seudo-rurales.
- 3. ¿Qué es un pequeño polígono?**
- 4. ¿Qué es un polígono mediano?**
- 5. ¿Qué es un gran polígono industrial?**
- 6. Polígonos especializados. El reciclaje y medioambiente.**

TALLER DE TRABAJO.

¿Se puede modernizar un polígono viejo o es mejor partir de cero?

TALLER DE TRABAJO.

La legalización de polígonos de hecho en el medio rural.

TALLER DE TRABAJO

La integración de un micropolígono en una pequeña ciudad.

TALLER DE TRABAJO.

La moda de las naves nido.

TALLER DE TRABAJO

Modelo de ficha técnica de un Polígono Industrial.

Localización. Estado actual: Urbanizado, en proceso de ampliación. Entidad promotora. Plano de situación a escala 1/100.000. Acceso y comunicaciones. Conexión directa Autovía. Servicios internos. Área total del



parque o zona (Ha). Área total urbanizada (m2). m2 Industriales. m2 Zonas verdes. m2 Equipamientos. m2 Comercial. m2 Viales. m2 Otros. Edificabilidad global (%). Tipos de parcela. Edificabilidad: m2/m2. Suelo disponible (m2). Suelo vendido (m2). Precio medio suelo (euros/m2).

Capítulo 8. Parques empresariales.

- 1. Parques empresariales, viveros de empresas, centros empresariales, parques tecnológicos y parques científicos.**
- 2. Viveros de empresas y centros empresariales.**
- 3. Planificación de un Parque Empresarial**
- 4. Diseño de un parque empresarial.**
- 5. Aspectos urbanísticos de los parques empresariales.**

TALLER DE TRABAJO

Desarrollo real de un parque empresarial

TALLER DE TRABAJO

Modelo de ficha técnica Parque empresarial.

Edificio de oficinas en bloques totalmente independientes. Desarrollo de oficinas de gran tamaño dentro del Parque Empresarial con fachada a autovías principales.

Capítulo 9. Parques tecnológicos y científicos.

- 1. ¿Cuál es la diferencia entre un parque científico y un parque tecnológico?**
- 2. Parques tecnológicos.**
- 3. ¿Qué son las Plataformas Tecnológicas? Relación con el parque científico tecnológico.**
¿Qué es un parque científico tecnológico?

TALLER DE TRABAJO

Parque Tecnológico de Reciclado (PTR) de Zaragoza

TALLER DE TRABAJO

Clúster. Parque tecnológico de ciencias de la salud (PTS) de Andalucía.

Capítulo 10. ¿Qué es un clúster?

¿Qué es un clúster? ¿Por qué un clúster en los parques tecnológicos? Clúster en España.

TALLER DE TRABAJO

Los clústeres empresariales gallegos.

Ley 13/2011, de 16 de diciembre, reguladora de la política industrial de Galicia. Registro de Clústeres Empresariales Gallegos.

Creación.

Registro de Clústeres Empresariales Gallegos.

Funciones.

Ayudas destinadas a clústeres empresariales.

Capítulo 11. Plataformas logísticas.

- 1. Introducción a la logística.**
- 2. Concepto de plataforma logística.**



3. Claves de la promoción de parques logísticos.

- a. Características del edificio logístico.
- b. La intermodalidad.
- c. El desarrollo urbanístico de un parque logístico.
- d. Las ventajas que ofrecen las plataformas logísticas

4. Estabilidad en sus rentabilidades.

5. Los protagonistas del sector logístico.

6. Mercado Inmobiliario Logístico

7. Tipología de suelo integrado en Polígonos Logísticos, Zonas de Actividades Logísticas (ZAL) o Centros de Transporte.

A. LA LOGÍSTICA AEROPORTUARIA.

TALLER DE TRABAJO.

La logística aeroportuaria. El Centro de Carga Aérea de Barajas.

B. LA LOGÍSTICA MARÍTIMA.

TALLER DE TRABAJO.

El puerto marítimo desde la perspectiva logística. Ejemplo de Cartagena.

TALLER DE TRABAJO

Polígonos logísticos relacionados con puertos marítimos.

TALLER DE TRABAJO

Puerto HUB. Hub, como centro logístico de distribución en grandes puertos.

C. LA LOGÍSTICA DE PUERTOS SECOS.

TALLER DE TRABAJO.

¿Qué es un puerto seco?

1. La creciente demanda de terminales intermodales de mercancías en el centro de la península.
2. Puertos secos en desarrollo.

TALLER DE TRABAJO

El Puerto Seco de Coslada.

D. LA LOGÍSTICA INTERMODAL Y FERROVIARIA

TALLER DE TRABAJO

Plataforma Logística de Zaragoza.

1. Comunidad y ayuntamiento juntos y con visión de futuro.
2. PLAZA -Plataforma Logística de Zaragoza- = plena intermodalidad (combinación – carretera - ferrocarril - avión)

TALLER DE TRABAJO.

Los megaparques logísticos para evitar los microparques. La experiencia de Arpegio en el Corredor



del Henares. Parque Industrial R.2

TALLER DE TRABAJO.

La logística en la alimentación. El caso de Mercamadrid.

TALLER DE TRABAJO.

La logística en los centros de transporte de mercancías. El Centro de Transportes de Mercancías de Madrid, CTM.

TALLER DE TRABAJO.

La Red Logística de RENFE. El Centro Logístico Madrid-Abroñigal y el Centro Logístico de Villaverde.

TALLER DE TRABAJO.

Las plataformas logísticas de iniciativa privada en Madrid.

TALLER DE TRABAJO.

Las zonas industriales y logísticas de la Comunidad de Madrid.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico. Claves para elegir la nave logística perfecta por tamaño, altura, profundidad y diseño.

TALLER DE TRABAJO

Caso práctico. Soluciones logísticas automatizadas de almacenaje y flujo de materiales
Automatización de procesos logísticos con instalación de electrovías.

Capítulo 12. La promoción industrial en los parques logísticos.

1. Cliente logístico y promotor inmobiliario especializado en industrial y logística.
2. Promoción inmobiliaria de naves logísticas.
 - a. Autopromoción de naves logísticas.
 - b. Compra de nave logística.
 - c. Construcción "llave en mano" de nave logística.
 - d. Project Management de naves logísticas.

TALLER DE TRABAJO

La externalización de la logística por grandes fabricantes.

CHECK-LIST

¿Qué relación hay entre el segmento industrial logístico, la demanda ocupacional, evolución de las rentas y rentabilidades?

Fijación de la renta por la diferencia de capacidad de almacenaje entre una nave con altura de 7 metros y una de 12 metros.

PARTE CUARTA.

¿Quién promueve suelo industrial?

Capítulo 13. Agentes promotores de suelo industrial público

1. Administración central
2. Comunidad Autónoma.



3. Corporaciones locales.

TALLER DE TRABAJO.

Promoción estatal. Ejemplo de promoción de convenio entre el SEPES y un ayuntamiento.

1. Redacción del Plan Parcial Estudio de Impacto Ambiental

2. Anteproyecto de Urbanización del Polígono Industrial

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas. Estrategia industrial de Andalucía.

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas. Estrategia industrial de Extremadura.

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas. Plan Sectorial de Ordenación de Áreas Empresariales de Galicia.

TALLER DE TRABAJO.

Promoción desde Comunidades Autónomas. Incentivos para la promoción inmobiliaria de polígonos industriales en Galicia. Ley 5/2017 de fomento de implantación de iniciativas empresariales para el fomento de la implantación de iniciativas empresariales en Galicia

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas. Decreto 102/2006, de 8 de junio, por el que se aprueban las directrices y plan de ordenación territorial del suelo industrial de la región de Murcia.

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas Plan Industrial de la Región de Murcia 2008-2013 (PIRM 2008-2013).

Fomento y desarrollo de áreas de actividad industrial. Facilitar y desarrollar infraestructuras energéticas. Implantación de un Plan de Desarrollo Logístico. Optimización del área del Puerto de Cartagena.

TALLER DE TRABAJO

Promoción desde Comunidades Autónomas Proyecto de decreto por el que se aprueban las Áreas Industriales Prioritarias de la Comunitat Valenciana y se crea la figura de Municipio Industrial Estratégico

TALLER DE TRABAJO.

Promoción desde el ayuntamiento. Promoción de un polígono por una promotora que concurre a un concurso municipal.

Capítulo 14. El municipio: Sin voluntad municipal no hay polígono.

1. Los municipios y el suelo industrial.

2. Exigencias municipales específicas relacionadas con los polígonos.

PARTE QUINTA.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Urbanismo industrial: si me recalifica habrá industria y trabajo en su ayuntamiento.

Capítulo 15. El Plan General de Ordenación Urbana -PGOU- y los polígonos industriales.

TALLER DE TRABAJO.

La administración ante la transformación urbanística para uso industrial. Precauciones.

TALLER DE TRABAJO

PGOU y los polígonos industriales.

1. Normas urbanísticas del PGOU
2. Clase de suelo de uso productivo.
3. Clases de suelo estandarizado.
4. Zonas en suelo urbano consolidado
5. Zonas en suelo urbano no consolidado.
6. Criterios de localización propuestos por el Plan
 - a. Actividad industrial en general.
 - b. Actividades ligadas a la ciudad.
 - c. Actividades diversas ligadas a las vías de comunicación
 - d. Actividades especializadas

TALLER DE TRABAJO.

Modificaciones puntuales para incorporar al suelo urbanizable programado con uso global industrial, parte de suelo no urbanizable común.

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico de elaboración de un plan parcial.

TALLER DE TRABAJO

La parcelación urbanística en suelo industrial

TALLER DE TRABAJO

Las ordenanzas de edificación de polígonos industriales.

TALLER DE TRABAJO

Las precauciones en la reserva de espacios libres y dotacionales.

TALLER DE TRABAJO.

El registro municipal de solares industriales. La experiencia de Elche.

TALLER DE TRABAJO.

Los puertos secos de Castilla la Mancha. Evaluación medioambiental de una Plataforma Logística e Intermodal (PSI).

TALLER DE TRABAJO.

Evaluación y Control Ambiental relativa a un proyecto de fábrica en Murcia.

Capítulo 16. Plan Parcial de un polígono. Documentación del plan parcial.



1. Introducción.

2. Memoria

3. Planos.

- a. Planos informativos.
- b. Planos definitivos o de proyecto.

4. Ordenanzas.

5. Plan de etapas.

6. Estudio económico-financiero

7. Documentación complementaria de los planes parciales que tengan objeto urbanizaciones de iniciativa particular.

TALLER DE TRABAJO.

Dictamen sobre modificación puntual de un Plan Parcial Industrial y efecto en las Normas Subsidiarias de Planeamiento Municipal.

TALLER DE TRABAJO.

Formularios: Modelo de Plan Parcial industrial.

1. Memoria justificativa
2. Información
3. Memoria justificativa de la propuesta
4. Plan de etapas
5. Estudio económico y financiero
6. Ordenanzas reguladoras

TALLER DE TRABAJO.

Precauciones en vías y movimiento circulatorio dentro del polígono industrial.

PARTE SEXTA.

¿Es mi polígono o parque empresarial un conjunto inmobiliario?

Capítulo 17. El parque empresarial como conjunto inmobiliario.

1. Fundamentación de la pluralidad de inmuebles

- a. Pluralidad de edificaciones y/o construcciones.
- b. Unidad funcional.

2. Los conjuntos inmobiliarios en la Ley 8/1999, de 6 de abril, de reforma de la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal

- a. Introducción.
- b. Regulación de los conjuntos inmobiliarios

3. ¿Qué debemos destacar de la reforma de la LPH en materia de complejos urbanísticos?

4. ¿Cómo afecta el carácter supletorio del Código Civil a los complejos urbanísticos?

5. ¿Merece la pena someter la urbanización al régimen de la Propiedad Horizontal?



TALLER DE TRABAJO

¿Es aplicable la Ley de Propiedad horizontal (LPH) a un polígono industrial?

(Ver el formulario Reglamento de régimen interior de un parque científico y tecnológico).

PARTE SÉPTIMA.

Formularios

- 1. Estatutos de un parque empresarial o complejo industrial.**
- 2. Modelo de Plan Parcial industrial.**
- 3. Normas urbanísticas del Plan parcial con reparcelación de un polígono industrial**
- 4. Normativa de usos, ordenanzas y edificación para zonas industriales.**
- 5. Pliego de cláusulas económico-administrativas que regirán la enajenación, de las parcelas del polígono industrial, propiedad del ayuntamiento, por procedimiento abierto y de forma de concurso.**
- 6. Pliego de condiciones en oferta de compra, opción de compra y derecho de superficie de suelo industrial a empresa pública de suelo.**
- 7. Pliego de condiciones particulares que han de regir la enajenación, mediante concurso público de suelo de uso de equipamiento en Parque Tecnológico.**
- 8. Condiciones generales de venta de parcelas gravadas con censo.**
- 9. Modelo de Ordenanzas reguladoras del polígono industrial.**
- 10. Procedimiento de tramitación de licencia para autorización previa de construcciones industriales**
- 11. Reglamento de régimen interior de un parque científico y tecnológico.**

PARTE OCTAVA

Formularios. Contrato de opción a compra del polígono industrial

- 1. Contrato de opción a compra del polígono industrial.**
- 2. Condiciones generales de venta de parcelas en el polígono industrial**
- 3. Bases de comercialización de parcelas logísticas e instalaciones en el centro de transportes de mercancías de interés autonómico.**

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Planificación, comercialización y marketing de áreas industriales.**
- **Promoción inmobiliaria de suelo industrial.**
- **Fases del proceso de actuación industrial sostenible. La transformación sostenible del suelo a uso industrial.**
- **Parques empresariales, viveros de empresas, centros empresariales, parques tecnológicos y parques científicos.**
- **El parque empresarial como conjunto inmobiliario.**
- **Estatutos de un parque empresarial o complejo industrial.**
- **Parques tecnológicos y científicos.**
- **La promoción industrial en los parques logísticos.**
- **La parcelación urbanística en suelo industrial**
- **Plan Parcial industrial.**

PARTE PRIMERA.

Suelo industrial.

Capítulo 1. Suelo industrial.



1. Políticas de suelo industrial.