



LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LOGÍSTICA EN COMPRATIVA CON OTROS SECTORES



- **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.**

3 de noviembre de 2020

[POLÍGONOS INDUSTRIALES, PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS.](#)

[+ Formularios](#)

Según los dos últimos informes inmobiliarios de BNP REal Estate, la inversión inmologística es la gran protagonista inmobiliaria.

El volumen de inversión directa realizada entre los meses de julio y septiembre se ha situado en 2.063 millones de euros, un incremento del 114% respecto al segundo trimestre del año 2020 y un ajuste del -40% respecto al mismo periodo del 2019. Impacto dispar entre los diferentes sectores del inmobiliario español. Situación pasada, actual y perspectivas del mercado inmobiliario español por sectores.

Actualmente los activos logísticos están considerados por los fondos que invierten en inmobiliario como una tipología de activo segura y con un plus de rentabilidad, lo que ha producido un incremento de la demanda por este tipo de activos. Fondos con un perfil más adverso al riesgo (Core, Core +) se muestran muy interesados por este sector.

Las claves de este crecimiento se sustentan en un ascenso de la demanda de espacio logístico en alquiler, gracias al incremento del consumo online, la profesionalización del sector, las buenas perspectivas que presenta y unas rentabilidades atractivas que ofrece, en el entorno del 4,9%, comparado con otros sectores tradicionales como oficinas y retail calle (3,25% - 4,00%).

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



En la coyuntura actual, es el mercado logístico se postula como uno de los sectores más atractivos y con mayor resiliencia a la pandemia, y es que hay una demanda latente de estas superficies por parte de algunos usuarios que se han visto beneficiados por el Covid-19.

La inversión logística en Europa alcanzó 13.900 millones en el primer semestre de 2020, lo que supuso un mínimo ajuste del 3%.

En el caso de España, la inversión alcanzó 437,6 millones de euros en el primer semestre de 2020, un -23% respecto al mismo periodo de 2019. No obstante, teniendo en cuenta las operaciones en curso, es probable que la inversión acumulada a final de año supere los 1.000 millones de euros.

La crisis del Covid-19 ha propiciado el freno a la compresión de las rentabilidades que venía mostrando el mercado logístico los últimos años.

Actualmente la rentabilidad prime se sitúa en 4,9%, al igual que en 2019. Se prevé una que para el resto del año y 2021 se mantengan en los niveles actuales y que a partir del 2022 se reduzcan ligeramente.

Por otra parte las rentas verán contenido su crecimiento, pudiendo observarse incrementos a partir de 2021, dependiendo de los niveles de absorción de la nueva oferta que se vaya incorporando al mercado. Sin embargo, la tónica general será la estabilización de las rentas en los niveles actuales.

La renta prime para Madrid se sitúa en 6,2 €/m²/mes, y la de Barcelona en 6,75 €/m²/mes a fecha de 1 de julio de 2020. Este contexto contribuirá al incremento de los valores capitales en el medio plazo, si bien en 2020 todavía no será palpable este crecimiento.

MERCADO DE INVERSIÓN POST-COVID 19

CLIMA ADVERSO INSUFICIENTE
PARA DISUADIR A LOS INVERSORES



SEPTIEMBRE 2020



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Real Estate
for a changing
world

SPAIN BY NUMBERS "PRE-COVID" 19

POBLACIÓN 2020

47,2 MILLONES

7º PAÍS MÁS POBLADO DE EUROPA

STOCK INMOBILIARIO

23 M de m² OFICINAS

15 M de m² LOGÍSTICO

15 M de SBA CENTROS COMERCIALES

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2018

44 Bn\$

Fuente: World Investment Report 2018

NUMERO DE CIUDADES POR ENCIMA DE 500.000 HABITANTES

6 Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga

23 CIUDADES CON POBLACIONES ENTRE 200.000 Y 500.000 HAB

34 CIUDADES CON POBLACIONES ENTRE 100.000 Y 200.000 HAB

TASA DE PARO 2019

13,78%

en Q4 2019
3.191.900 PARADOS

MERCADO DE INVERSIÓN

12.700 M€

en 2019
NUEVO RÉCORD DE INVERSIÓN
5º AÑO CONSECUTIVO

VARIACIÓN ANUAL PIB

2019 **2%**
2020 **-11,7%**
2021 **6,9%**

275,2 MILLONES DE PASAJEROS

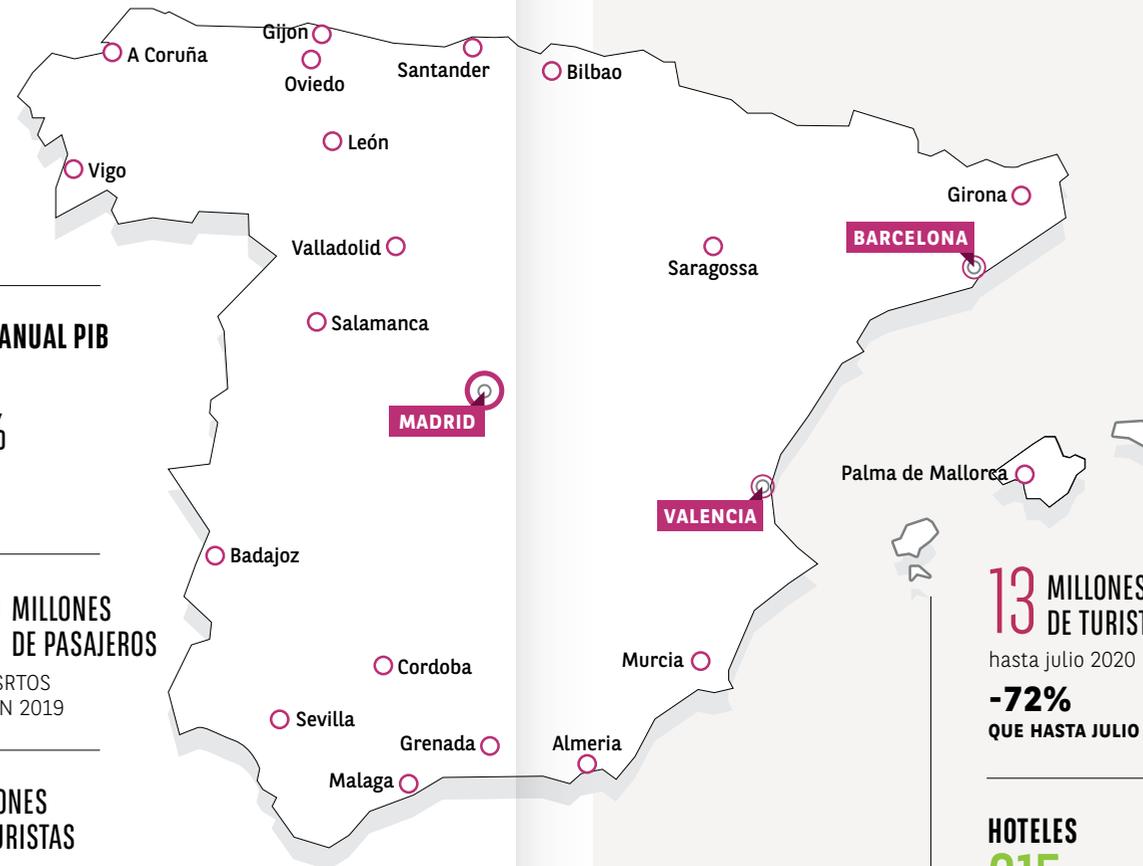
EN AEROPUERTOS ESPAÑOLES EN 2019

83 MILLONES DE TURISTAS

en 2019
RECORD CONSECUTIVO
2º PAÍS MÁS VISITADO POR DETRÁS DE EEUU

2.000 km DE PISTAS

Referente mundial en infraestructuras



MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

SPAIN BY NUMBERS "POST-COVID" 19

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019

-24% TRANSACCIONES DE VIVIENDAS EN S1 2020

RETAIL

851 M€

en S1 2020
-4% VS S1 2019

ALTERNATIVOS

278 M€

en S1 2020
-43% VS S1 2019

MERCADO DE INVERSIÓN

4.187 M€

en S1 2020
-23% FRENTE A S1 2019

TASA DE PARO 2020

15,3%

en Q2 2020
3.370.000 PARADOS

OFICINAS

1.470 M€

en S1 2020
-46% VS S1 2019

LOGÍSTICO

438 M€

en S1 2020
-23% VS S1 2019

RESIDENCIAL

755 M€

en S1 2020
+28% VS S1 2019



EL INMOBILIARIO CONTINÚA SIENDO UN "MERCADO" MUY ATRACTIVO PARA LOS INVERSORES, FRENTE A NIVELES MÍNIMOS HISTÓRICOS DE LA RENTA FIJA Y LA INESTABILIDAD DE LA BOLSA

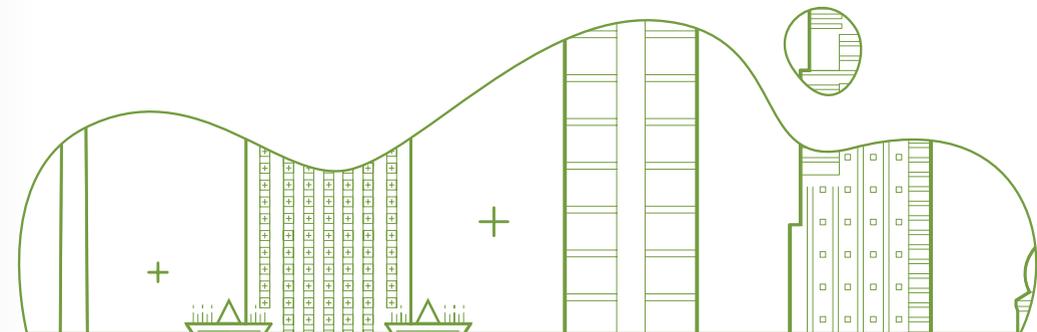
¿DE DÓNDE VENÍAMOS? ANÁLISIS DEL MERCADO HASTA LA LLEGADA DEL COVID-19

Después de cerrar el año 2019 como uno de los más dinámicos de la serie histórica en el inmobiliario en España, con récord en el volumen de inversión (12.725 millones de €), liderada por el segmento de oficinas, unido al crecimiento exponencial del mercado residencial en alquiler (Build to Rent) y el sector de la logística, propulsado por el comercio electrónico, nos adentrábamos en un 2020 con una tendencia clara a la estabilización y maduración del ciclo alcista, registrado en los últimos años.

previstos para los mercados de oficinas y logístico eran menor que los picos registrados, España continuaba siendo uno de los mercados más atractivos para los inversores internacionales.

La actividad inversora registrada hasta la segunda semana del mes de marzo del 2020 fue muy elevada, incluso la cifra de inversión del primer trimestre superó en un 30% al mismo periodo del 2019, liderada por las oficinas y observábamos un pequeño repunte del sector de Retail, unido al residencial en alquiler.

A pesar de que el crecimiento de la economía previsto para 2020 era menor que el registrado en 2019 y 2018, y que los niveles de contratación



LLEGADA COVID 19 A ESPAÑA LOS ESCENARIOS PREVISTOS NO SON VÁLIDOS

La inesperada llegada del Covid-19 a España, a principios del mes de marzo ha provocado una situación de incertidumbre muy elevada, como consecuencia del decreto del estado de alarma, que ha supuesto un freno muy importante a la actividad. Los sectores más expuestos al cierre de las fronteras, el confinamiento y el cierre de los comercios, han sido los más afectados entre los meses de marzo y junio. En este sentido, el sector hotelero, retail y todas las actividades relacionadas con aeropuer-

tos, puertos, producción industrial y automoción han sido las más perjudicadas por esta situación.

Este parón de actividad se ha trasladado al sector inmobiliario, que después cerrar un primer trimestre con cifras de inversión y contratación positivas, manteniendo la inercia positiva del final de año 2019, hemos visto cómo en los meses de abril y mayo, gran parte de las operaciones en curso se paralizaron. El hecho de que las expectativas de rentas y absorción realizadas antes del mes de marzo ya no sean válidas, unido a que las condiciones de financiación sean menos favorables, ha generado que los inversores necesiten redefinir sus estrategias comerciales.

Lógicamente, este nuevo escenario al que nos enfrentamos, que ha supuesto un freno a la demanda y el requerimiento de unos nuevos modelos de negocios a presente y futuro, se ha repercutido al mercado de inversión.

Desde el mes de marzo hemos observado cómo el grueso de las operaciones necesitan más tiempo para adaptar su estrategia comercial al nuevo escenario de mercado y realizar los ajustes de precios pertinentes. Otras operaciones han seguido su curso y se han materializado, sobre todo aquellas transacciones que estaban en su fase final o sin riesgo comercial y lógicamente también hemos asistido a la cancelación de algunos procesos.



SITUACIÓN ACTUAL (SEPTIEMBRE 2020) PERSPECTIVAS PARA EL RESTO DE AÑO Y 2021

Ahora que Europa está lejos del pico de defunciones provocado por la pandemia, sobre todo durante los meses de verano, la vida se está moviendo gradualmente hacia una "nueva normalidad". Las empresas, las escuelas y los comercios están reabriendo con medidas de distanciamiento social, y el cierre de las fronteras pronto será reemplazado por asesoramiento individual en los viajes y políticas de auto-cuarentena.

A medida que avanza la desescalada, los niveles de actividad inmobiliaria repuntan considerablemente, incluso en algunos sectores apuntan a una cierta normalidad y semejanza al escenario pre-covid 19. A pesar de que esta situación inesperada vaya a tener consecuencias negativas en la economía, en el mercado laboral y en el sector inmobiliario, durante el mes de mayo ya se ha empezado a apreciar un incremento de actividad considerable, coincidiendo con las últimas fases de la desescalada.

Los sectores que se han mostrado más dinámicos desde el punto de vista de la inversión durante el segundo trimestre han sido el mercado logístico y el residencial en alquiler (PRS "Private Rental Sector"). En este sentido estamos viendo cómo la tipología de fondos más adversos al riesgo, (aseguradoras o inversores core y core +) están apostando fuertemente por estos dos sectores.

Destaca también la actividad registrada en Retail, centrada sobre todo en la tipología de supermercados, hipermercados y medianas comerciales. Se observa cómo dentro de este segmento, las condiciones de financiación sobre operaciones relacionadas con el sector alimenticio son más favorables.

A pesar de este escenario distinto en el que nos encontramos, los fondos de inversión mantienen su elevado interés por España y disponen de un capital muy elevado para invertir a corto y medio plazo.

Por el lado del vendedor, se aprecia cómo los propietarios de activos menos afectados por la actual crisis necesitan tener mayor visibilidad antes de sacar sus activos al mercado, centrándose en optimizar la gestión de sus activos. Por otro lado, el impacto turístico de la crisis sanitaria está provocando una situación económica difícil de soportar en muchas cadenas hoteleras. Por lo que se prevé un gran número de operaciones en los próximos meses. Con todo esto, esperamos en 2020 un volumen de inversión inferior a los años anteriores, pero una vez se normalice la situación y se empiecen a cruzar con mayor frecuencia oferta y demanda, la actividad volverá a ser muy elevada.

EL ALCANCE ECONÓMICO DE ESTA CRISIS ESTÁ SIENDO MAYOR DE LO ESPERADO EN UN PRIMER MOMENTO

La tónica general en las principales economías mundiales es que el alcance de esta crisis está siendo mayor de lo que se esperaba en un primer momento. Ha sido en el segundo trimestre del año cuando realmente se ha podido observar el impacto, tanto social como económico, que está causando el Covid-19.

Así, las previsiones de crecimiento mundial para 2020 han pasado del -2,5% de abril hasta el -4,7% en agosto, esperándose una rápida recuperación en la economía mundial en 2021 con un crecimiento del 5,0%. A nivel nacional, se estima que España

registre una contracción en su PIB del -11,7% (vs -7,9% Eurozona) en 2020, expandiéndose un 6,9% (vs 5,7% Eurozona) en 2021.

Los PMI o Índices de Gestores de Compras pretenden reflejar la situación económica de un país, y se basan en las respuestas a unos cuestionarios realizados a los profesionales de compras y ejecutivos de empresas tanto del sector servicios como manufacturero. Si el PMI obtenido es mayor que 50, indica expansión, mientras que por debajo de 50 refleja contracción. Así, los PMI referentes al mes de julio anticipan una estabilización de la economía española desde los nive-

EVOLUCIÓN DEL PIB—ESPAÑA



les mínimos obtenidos en el mes de abril. El PMI compuesto de sitúa en torno a 48,4, indicando estabilización tanto del sector servicios (PMI servicios; 47,7), como de la industria manufacturera (PMI manufacturero: 49,9).

El mercado laboral español se está viendo enormemente afectado, retrocediendo hasta niveles de 2018. De acuerdo con los datos publicados por el INE, la tasa de paro a cierre del segundo trimestre del año se situó en el 15,3%, al haberse alcanzado los 3,37 millones de parados en el mes de junio. Durante los meses de verano, si bien el paro se redujo en 90.000 personas en julio,

en agosto retomó la senda alcista, creciendo en casi 30.000 personas. Por otra parte, a cierre de agosto el número de trabajadores que continuaban en ERTE fue de 812.000. De acuerdo con los datos de afiliaciones a la Seguridad Social entre marzo y abril, el más afectado es el sector servicios (servicio de ropa y comida, alojamiento, actividades deportivas o agencias de viajes). El mes de agosto la seguridad social ganó casi 7.000 afiliados más, situándose el total en 18.792.376 cotizantes, un -2,73% en variación interanual

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE PMI EN ESPAÑA



PREVISIONES TASA DE DESEMPLEO



BCE POLÍTICA EXCEPCIONALMENTE EXPANSIVA

El Banco Central Europeo ha aprobado una nueva línea de compra de deuda a la que ha destinado otros 600.000 millones de euros, que se suman a los 750.000 millones de euros iniciales (programa PEPP), así como flexibilizado las limitaciones de endeudamiento de los países. En España la deuda pública se incrementó en más de 100.000 millones de euros en el primer semestre de 2020, alcanzando el 110,05% del PIB. El FMI estima que la deuda pública española superará el 123,8% en 2020, año en el que el déficit público se disparará hasta el 13,9%. Al inicio de la pandemia, el Ejecutivo español aprobó una línea de garantías de crédito de 100.000 millones a través del ICO. En los tres tra-

mos aprobados hasta ahora, se han movilizado 60.000 millones de euros, reservándose 40.000 millones para pymes y autónomos y los 20.000 millones restantes para el resto de empresas. El pasado mes de julio Europa aprobó un paquete de ayudas que se canalizarán a través de un Fondo de Recuperación, al que se ha dotado con 750 mil millones de euros. España recibirá 140 mil millones, de los que 72,7 mil millones serán ayudas directas, y el restante en créditos. Dicha cuantía representa un 11,2% del PIB español en 2019, incrementando ostensiblemente la deuda pública de España.

LA POLÍTICA EXCEPCIONALMENTE EXPANSIVA DEL BCE HA DISPARADO LA DEUDA PÚBLICA DE LOS PAÍSES MIEMBROS



ÍNDICE

OFICINAS	p. 14
RETAIL	p. 18
LOGÍSTICO	p. 24
RESIDENCIAL	p. 30
HOTELES	p. 34
ALTERNATIVOS	p. 36

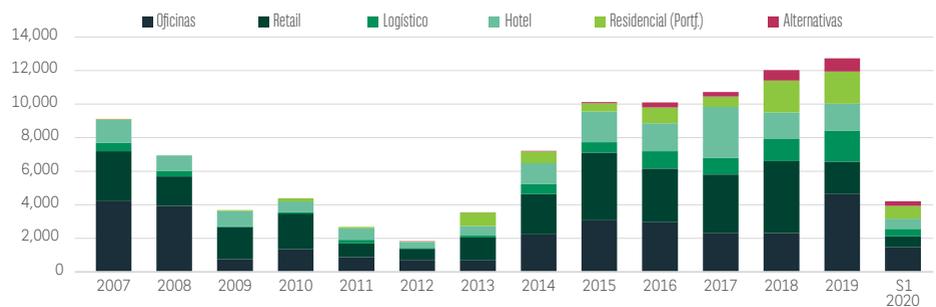


MERCADO DE OFICINAS

¿DE DÓNDE VENIMOS?

ACTIVIDAD ELEVADA HASTA EL PRIMER TRIMESTER DE 2020

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN POR TIPO DE ACTIVO EN ESPAÑA



Fuente: BNPPRE

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN OFICINAS EN ESPAÑA



Fuente: BNPPRE

El sector de oficinas vuelve a ser el gran protagonista dentro del mercado inmobiliario. Tras un periodo (2014-2018) de claro predominio del sector de Retail, los inversores han apostado claramente por las oficinas en España. El año 2019 cerró con un volumen de inversión récord histórico de 4.600 millones de euros, representado el 36% del total de volumen y durante el primer semestre del 2020 ha alcanzado

una cuota de mercado del 35%, sobre un volumen total de 4.200 millones de euros.

Si se analiza dónde se han realizado las inversiones en los últimos años, se observa cómo, principalmente, Madrid es el mercado más demandado por los inversores, aglutinando el 66% de las inversiones de media anual desde el año 2007. Barcelona es un mercado muy atractivo también

para los inversores internacionales, concentrando el 27% de la inversión en oficinas desde el año 2007. El año 2019 Barcelona registró sus niveles más elevados de inversión de la serie histórica, con casi 1.400 millones de euros. Después de un primer trimestre con unos niveles de inversión elevados, en línea con el año 2019, en el segundo trimestre se ha observado una caída considerable de actividad, registrándose un descenso de inversión de un 46,5% en el primer semestre de 2020.

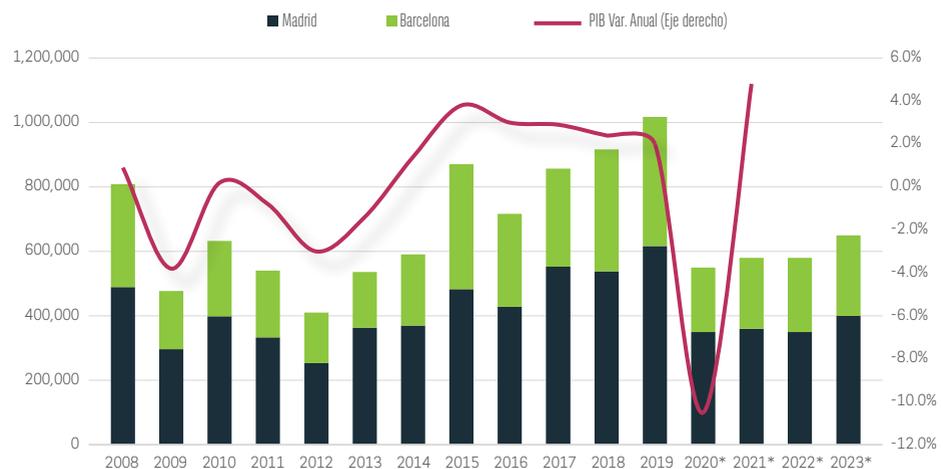
A pesar de este descenso de actividad, seguimos observando cómo los principales fondos de inversión confían en la pronta recuperación del mercado, como demuestran las recientes adquisiciones de proyectos de oficinas con superficies vacantes en Madrid y Barcelona. No obstante, los inversores tenderán a reducir su exposición a un único asset class, buscando diversificar su port-

folio con más residencial y logístico. En el mercado de ocupación, después de cerrar un año 2019 en máximos niveles de actividad, la contratación de espacios de oficinas registrada en el primer semestre del 2020 se ha reducido significativamente, tras la llegada del Covid-19.

En Madrid, el volumen de contratación registrado hasta el 1 de julio ha alcanzado 170.570 m², lo que supone un descenso del 50% respecto al mismo periodo del año 2019. Las previsiones para el cierre del 2020 son las de alcanzar unos niveles de contratación próximos a 350.000 m², cayendo un 43% respecto a 2019.

En el mercado de Barcelona, la absorción bruta contabilizada en el primer semestre se ha situado en 85.885 m², lo que supone un descenso del 65,6% respecto al primer semestre de 2019.

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN EN MADRID Y BARCELONA



Fuente: BNPPRE



TENIENDO EN CUENTA LAS OPERACIONES EN CURSO Y EL ELEVADO POLO DE ATRACCIÓN QUE SUPONE BARCELONA PARA EMPRESAS MENOS AFECTADAS POR EL COVID-19, SE ESPERA UN INCREMENTO DE ACTIVIDAD EN LA SEGUNDA PARTE DEL AÑO Y QUE LA DEMANDA SE SITÚE EN NIVELES PRÓXIMOS A 200.000 m², UNA CAIDA DEL 50%.

MERCADO DE OFICINAS

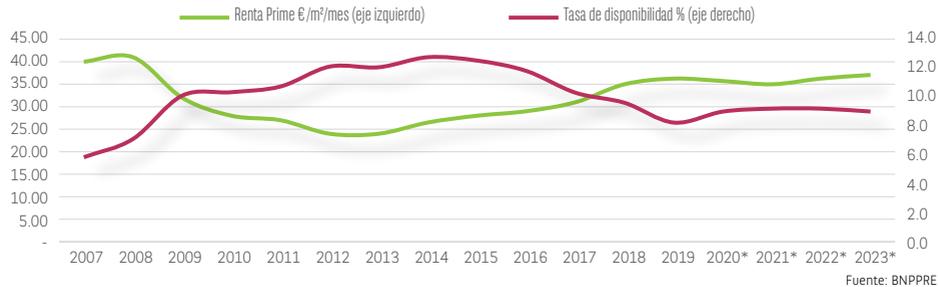
EL COVID 19 ACELERA EL PROCESO DEL CAMBIO DE CICLO EN LA OFICINA



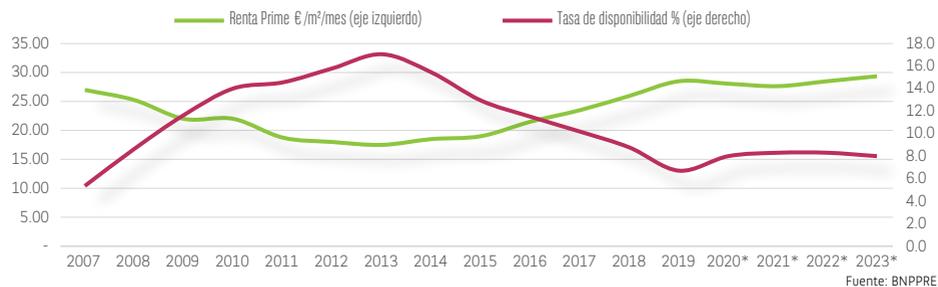
La llegada inesperada del Covid-19 en el mes de marzo ha generado una incertidumbre en el mercado y ha provocado que las previsiones de absorción, rentas y rentabilidades se vean afectadas a corto plazo.

El nuevo escenario económico al que nos enfrentamos, con un incremento notable de la tasa de desempleo, nos anticipa una demanda mucho más contenida en los próximos meses. Además, la implantación acelerada del teletrabajo está generando que las compañías se replanteen sus estrategias de ocupación, analizando cuáles son las necesidades de espacio reales ante unas nuevas exigencias y modelos de negocios.

MADRID—RENTA PRIME Y TASA DE DISPONIBILIDAD



BARCELONA—RENTA PRIME Y TASAS DE DISPONIBILIDAD



No obstante, después de analizar el funcionamiento del teletrabajo durante los últimos seis meses, se observa cómo la oficina física sigue siendo imprescindible para crear cultura y sentimiento de empresa. Ya no es indispensable acudir a la oficina para trabajar, pero sin ella es más complicado crear equipos y estrechar vínculos entre los trabajadores.

Con este descenso previsto de la demanda, los niveles de disponibilidad, que se encuentran en

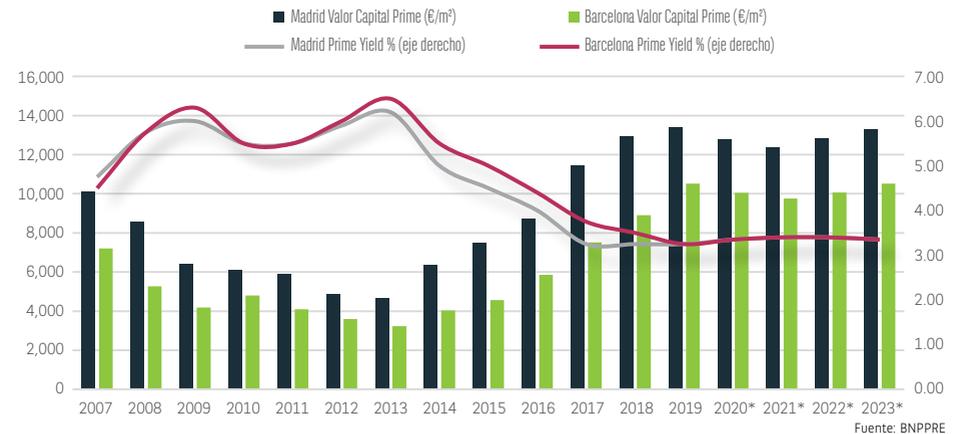
mínimos históricos se podrían incrementar en los próximos meses. De momento, este impacto en las rentas se está viendo reflejado en una mayor flexibilidad por parte de los propietarios y posiblemente a corto-medio plazo se podrían ver ajustes de rentas en zonas, siendo más relevantes en mercados con disponibilidad elevada. En la zona Prime, se prevé mínimas correcciones en 2020 y 2021, para después continuar una tendencia alcista, más suave que la registrada en el periodo pre-covid.

IMPACTO LEVE EN LAS RENTABILIDADES PRIME

El buen momento del mercado de oficinas registrado hasta la llegada del Covid-19, con incrementos de la demanda, rentas y disponibilidad en mínimos históricos, empujó a las rentabilidades prime a niveles mínimos históricos, hasta situarse en 3,25% en Madrid y Barcelona.

Teniendo en cuenta la situación actual del actual de la demanda y la resiliencia de los mercados prime de Madrid y Barcelona, se observa un pequeño incremento de las rentabilidades de cara a los próximos meses (2020 y 2021), en el entorno de 30 puntos básicos, lo que situaría las rentabilidades Prime en niveles de 3,50% a finales del 2021.

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD Y VALORES CAPITALES PRIME



MERCADO DE RETAIL SUPERVIVENCIA DE LOS MÁS ÁGILES

El sector del retail, que ya venía mostrando síntomas de flaqueza durante los últimos periodos, se enfrenta a un escenario de mayor incertidumbre tras la llegada de la Covid-19.

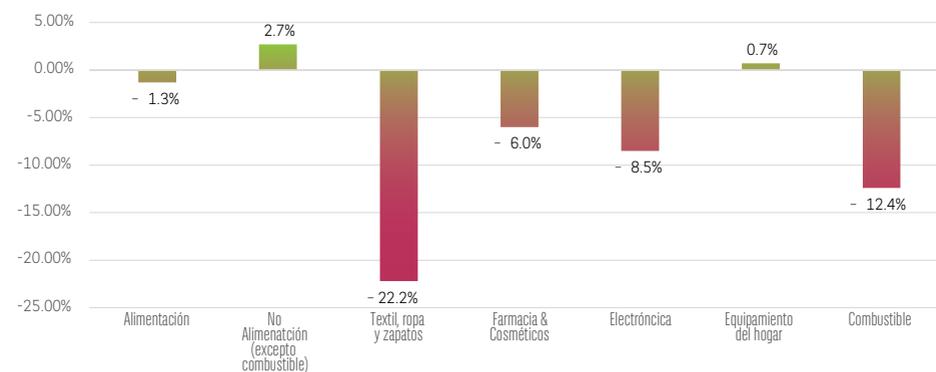
El cierre temporal de las tiendas durante los meses de confinamiento, el incremento del comercio online, el descenso del turismo y la fuerte crisis económica a la que nos enfrentamos, de manera que los consumidores disponen de un presupuesto menor para la destinar a sus compras, está repercutiendo directamente en el mercado del retail. Los sectores que se están viendo más perjudicados por esa situación son textil-moda, los grandes almacenes, hostelería y restauración.

Ya estamos asistiendo a reducción en el número de tiendas de cadenas minoristas y por consiguiente del número de empleados. Desde el punto de vista empresarial, el legado de esta crisis para el comercio minorista puede ser el cierre en el debate sobre omnicanalidad como la estructura óptima para la venta minorista. Queda claro que aquellos operadores sin presencia digital se muestran menos ágiles para dar respuesta al cierre de los establecimientos físicos.



LAS VENTAS EUROPEAS CONTINUARON RECUPERÁNDOSE EN JUNIO CON LA REAPERTURA TOTAL DE LAS TIENDAS, AUNQUE SE OBSERVAN ALGUNAS DIFERENCIAS ENTRE LAS DISTINTAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS.

EVOLUCIÓN DE VENTAS MINORISTAS POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS - EU 27 (JUNIO 2020 VS FEBRERO 2020)



Fuente: Eurostat

TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO MINORISTA DE PRODUCTOS NO ALIMENTARIOS (EXCLUIDO COMBUSTIBLE)



Fuente: Eurostat

MERCADO DE RETAIL



ACUERDOS NECESARIOS PROPIETARIOS E INQUILINOS Y POLARIZACIÓN DEL MERCADO

Con respecto a las rentas, muchas han sido las medidas acordadas entre propiedad-inquilino, que con carácter puntual, han modificado el pago regular de las rentas, buscando así adaptarse al difícil entorno que han vivido numerosos comercios por la falta de facturación. Es más probable observar reducciones de rentas en activos que se encuentren en ubicaciones secundarias, mientras que aquellos más prime se mantendrán estables, ampliando así los niveles de rentas entre activos de primer nivel y aquellos menos prime. Así, la tendencia hacia los flagships será más acentuada, por lo que ubicaciones secundarias sufrirán mayores desocupaciones. Con todo, los niveles de rentas variarán dependiendo principalmente de la cantidad de cierres de empresas-inquilinas, lo que repercutirá negativamente sobre los niveles

de ocupación. Dependiendo del sector de actividad, el cierre de empresas será más o menos probable, siendo la industria de textil y calzado o la restauración algunos de los más afectados. No se espera que el e-commerce afecte al segmento de lujo, que se centrará en mejorar la experiencia del consumidor. Es esperable que en operaciones futuras se preste mayor atención al inquilino, cobrando mayor importancia la actividad que desempeñe.

Estas variaciones en los niveles de rentas afectarán proporcionalmente a las rentabilidades y la valoración de activos, siendo los incrementos más acentuados en activos secundarios, hecho que atraerá a inversores con un perfil menos conservador.

FOCO EN SECTOR DE ALIMENTACIÓN SUPERMERCADOS

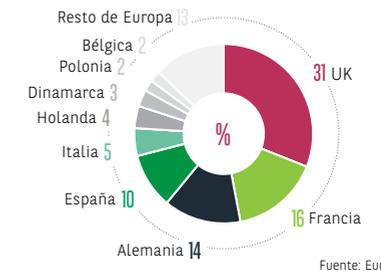
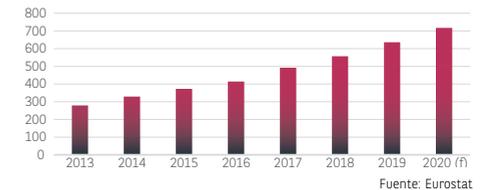
Estamos asistiendo a un creciente interés por las superficies comerciales de alimentación, que se han postulado como activo refugio estos meses. La distribución y venta de alimentos se ha mantenido muy dinámica, con una demanda activa que está atrayendo no solo inversores institucionales, sino también inversores privados, que desestiman inversiones en otras tipologías de activos, buscando refugio en estos segmentos.

Además, estamos asistiendo a una estrategia de expansión por parte de los principales operadores de supermercados a lo largo de todo el territorio nacional. Destaca el plan estratégico de Aldi, con la apertura prevista de 20 nuevos centros en 2020 o el incremento de puntos de venta de Lidl, con la apertura de cuatro nuevos supermercados en el mes de septiembre en Cataluña, Madrid, Aragón y Castilla y León.

E-COMMERCE

El comercio electrónico ha mostrado un comportamiento ostensiblemente mejor que el comercio físico, y es probable que mantenga gran parte de la cuota de mercado que ha obtenido por las restricciones de movimiento durante el estado de alarma. No obstante, el impacto ha sido diferente dependiendo del sector de actividad, beneficiándose sectores como el audiovisual (Netflix, Amazon Prime, etc), equipo de gimnasio o de jardinería, mientras que se han visto enormemente perjudicados algunos como las agencias de viaje u ocio.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ONLINE DE BIENES Y SERVICIOS EN EUROPA (EN MILES DE MILLONES DE EUROS)



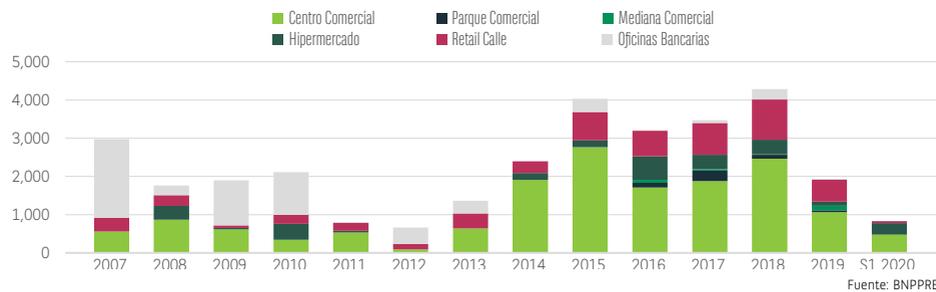
CRECIMIENTO PREVISTO DEL 13% DE VENTAS ONLINE EN EUROPA EN EL AÑO 2020. EL REINO UNIDO SE POSICIONA CLARAMENTE EN PRIMER LUGAR, CON CASI UN TERCIO DE LAS VENTAS REGISTRADAS. SE OBSERVA UN FUERTE CRECIMIENTO EN LOS PAÍSES DEL CENTRO Y SUR DE EUROPA, SUPERIOR AL 20%: RUMANÍA, GRECIA, UCRAINA, POLONIA Y ESPAÑA.

MERCADO DE RETAIL

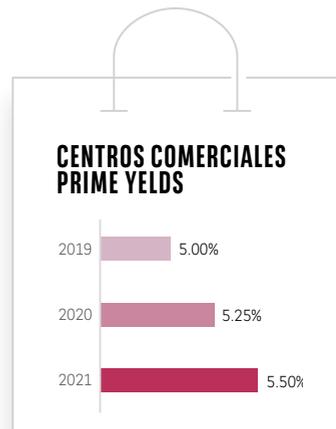
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE INVERSIÓN

Tras haber alcanzado un volumen de inversión cercano a los 1.940 millones de euros en 2019, el volumen alcanzado el primer semestre de 2020 ha sumado 851 millones de euros, cifra muy pareja a la registrada en el mismo semestre del año anterior. A pesar del parón de actividad vivido, se han realizado varias operaciones durante el estado de alarma. Las operaciones más destacadas del primer semestre del 2020 han sido la venta del centro comercial Intu Asturias a un fondo alemán por un volumen aproximado de 290 millones de euros y varias adquisiciones de carteras de hipermercados y supermercados de alimentación a fondos de inversión internacionales. Si que existirá cierto flujo de capital desde retail hacia otros segmentos como la logística y el residencial.

INVERSIÓN EN RETAIL POR TIPOLOGÍA DE ACTIVO



PERSPECTIVAS RESTO DE 2020 Y 2021



A pesar de que la actual crisis del coronavirus ha golpeado de lleno al mercado del retail, debido al cierre de tiendas físicas durante los últimos meses y un impacto negativo en los bolsillos de las familias, la actividad inversora se ha mantenido en niveles de 2019.

De cara al segundo semestre del año, teniendo en cuenta los procesos de venta en curso y las necesidades de venta de activos por parte de propietarios que se encuentran en una situación económica delicada, preveemos que se mantengan los niveles registrados durante los primeros seis meses del año. La inversión en retail en prevista para 2020 se situaría en niveles próximos a los 1.800 millones de euros.

Analizando la tipología de activo dentro del retail que tendrá más peso dentro de la inversión, se observa cómo actualmente hay un interés muy elevado por los supermercados, con diversos procesos de ventas de carteras de con cierres previstos antes del cierre del ejercicio 2020. Además, hay operaciones en curso de venta de distintos centros comerciales con un volumen considerable. Dentro de la tipología de locales calle (High Street), la actividad será mucho menor, sobre todo en los ejes prime. Gen-

eralmente, los propietarios de esta tipología de producto pueden aguantar más una situación de corrección del mercado, debido a que disponen de una capacidad financiera elevada y no tiene la necesidad de vender en una momento del mercado como el actual. Sí que podrían verse operaciones de sale&leaseback por parte de propietarios que sean usuarios de locales ubicados en las zonas prime, con necesidades económicas.

El cierre de los comercios, está provocando que muchos usuarios tengan que renegociar las rentas o incluso que tengan que abandonar las superficies de ventas. Esto está provocando, y se verá con más precisión en los próximos meses, un incremento de la disponibilidad en la mayoría de los ejes y centros comerciales prime, lo que va a generar un ajuste de rentas a corto medio plazo.

Ante este nuevos escenario al que se enfrenta el sector, se registrarán incrementos en de las rentabilidades prime.

En los siguientes gráficos se detalla la evolución de las rentabilidades prime de los locales comerciales y la variación prevista de rentas hasta el año 2023, así como una previsión de incremento de las rentabilidades de centros comerciales prime hasta el año 2021.

EVOLUCIÓN DE LAS RENTABILIDADES Y RENTAS PRIME



MERCADO LOGÍSTICO

EL E-COMMERCE IMPULSA LA CONTRATACIÓN DE SUPERFICIES LOGÍSTICAS

El sector logístico se presenta como uno de los menos afectados por la pandemia. Gran parte de la 'culpa' la tiene el auge del e-commerce, y es que el confinamiento ha supuesto el cambio de los hábitos de consumo de gran parte de la población española. Tal es el incremento de las compras online en España, que el volumen de facturación llegó a crecer un 77% durante la tercera semana de abril, según Nielsen.

La pandemia ha acelerado la penetración del comercio electrónico, que requerirá de una inversión mayor de lo que se esperaba antes de la pandemia en los desarrollos logísticos. Muestra

de ello es el proyecto Madrid Gate, en el que Goodman reformará la antigua fábrica Iveco-Pegaso para transformarla en un centro de última generación con 38.000 m² destinados a una plataforma de cross-dock y 50.000 m² de logística tradicional.

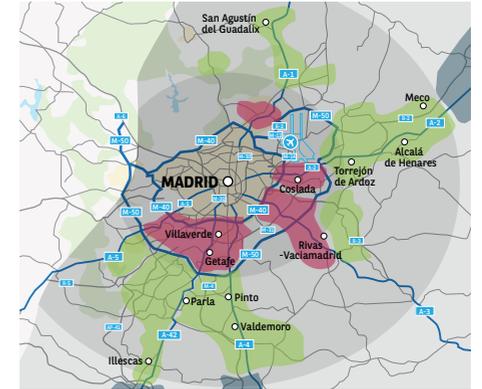
En algunos casos hemos asistido incluso al desbordamiento de algunas empresas, que se han visto en la obligación de contratar superficies adicionales de manera extraordinaria con el fin de satisfacer la alta demanda. Estos picos de actividad se han dado principalmente en sectores vinculados a la alimentación, bienes de primera necesidad y artículos del hogar.



EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN

MADRID

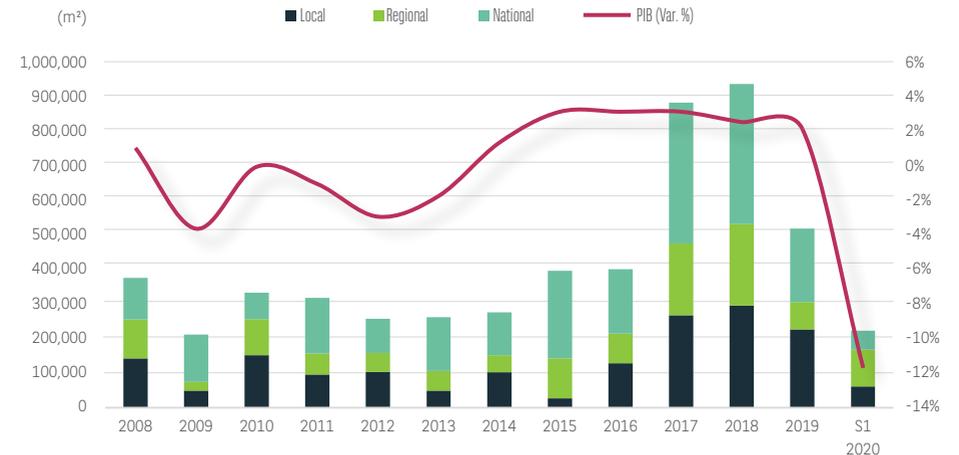
Tras los niveles máximos de 2018, cuando se alcanzaron 940.545 m², la contratación de 2019 en Madrid se contrajo debido a la ausencia de operaciones de más de 30.000 m², destacando como las dos únicas grandes operaciones el alquiler de 98.000 m² de Carrefour en Azuqueca de Henares y los 47.000 m² de Mercadona en Getafe. El primer semestre de 2020 se han contratado 223.274 m², siendo la operación más relevante fue la firma de Amazon de 75.000 m² en Alcalá de Henares. Las previsiones para la segunda mitad del año son todavía más alentadoras, se estima una contratación por encima de los 600.000 m² para este año. Durante los meses de verano se han cerrado operaciones considerables de gran volumen, además hay un gran número de demandas



ZONAS LOGÍSTICAS Y DE DISTRIBUCIÓN Fuente: BNPPRE

en curso con cierre previsto para los próximos meses que impulsarán la cifra de contratación.

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN POR ARCOS—MADRID



Fuente: BNPPRE

MERCADO LOGÍSTICO

ZONAS LOGÍSTICAS Y DE DISTRIBUCIÓN

- LOCAL
- REGIONAL
- NACIONAL
- DE PRODUCCIÓN
- PORTUARIA



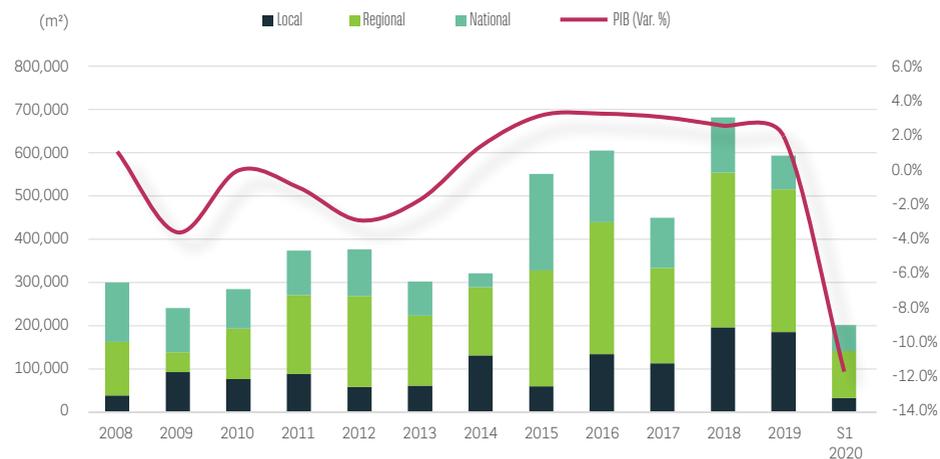
Fuente: BNPPRE

CATALUÑA

El año 2018 también fue el más elevado en contratación logística en Cataluña, siendo las operaciones de mayor tamaño la de Lidl de 61.000 m² en El Prat y los 50.000 m² de Trans Sese en Aberra. En 2019 únicamente se realizaron dos operaciones por encima de los 30.000 m², los 93.000 m² de Decathlon en Zona Franca y los 46.000 m² de DSV en Molins de Rei. Durante el primer semestre de 2020 se ha contratado un total de

200.661 m², un 40% menos que el mismo periodo de el año anterior, y es que la superficie media contratada se ha situado en 5.280 m², por los 10.880 m² del primer semestre de 2019. A diferencia de Madrid, se espera que el mercado logístico catalán no experimente tanto crecimiento durante el segundo semestre y se mantenga en niveles similares a 2017.

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN POR ARCOS – CATALUÑA



Fuente: BNPPRE

ZONAS LOGÍSTICAS Y DE DISTRIBUCIÓN

- LOCAL
- REGIONAL
- NACIONAL
- DE PRODUCCIÓN
- PORTUARIA



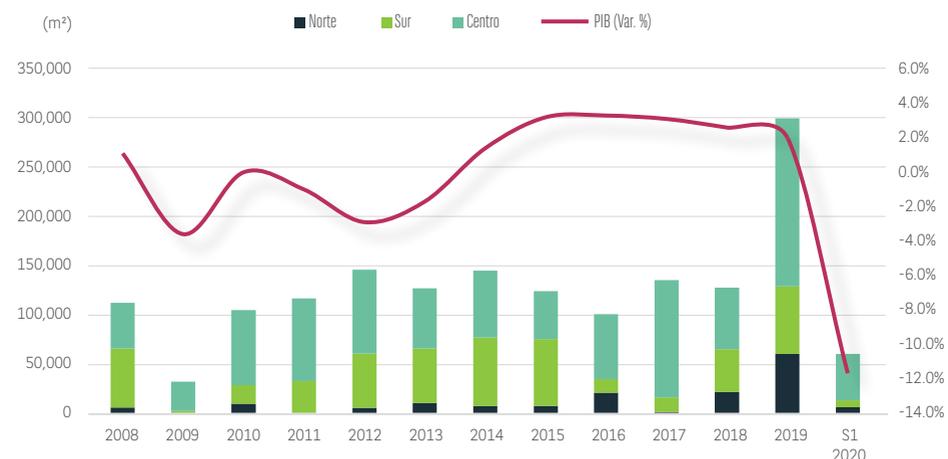
Fuente: BNPPRE

VALENCIA

La contratación alcanzada en 2019 en Valencia fue de 299.929 m², un 135% más que en 2018. No obstante, esta excepcional cifra se debió principalmente a las operaciones de alquiler de 60.000 m² de Conforma en Liria y a de 53.000 m² de Jysk en Cheste. La tasa de disponibilidad en 3,23% el 1 de julio de 2020. En el primer semestre de 2020 se han contratado 60.008 m², un 67,4% menor que la registrada hace un año, debido principal-

mente al gran volumen de dos operaciones firmadas en el primer semestre del año pasado que sumaron entre la dos 113.000 m². Si se analiza el número de operaciones, se observa cómo el primer semestre de 2020 se han cerrado 12 operaciones, en línea con las 14 firmas registradas en el mismo periodo de 2019.

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN POR ZONAS – VALENCIA



Fuente: BNPPRE

MERCADO LOGÍSTICO

DE PATITO FEO A GRAN CISNE BLANCO PARA LOS INVERSORES

Durante muchos años, los inversores consideraron esencial tener tiendas físicas en lugares muy populares, los ejes comerciales de las principales ciudades con elevadas afluencias estaban muy cotizadas. Esas tiendas eran la figura de la sociedad de consumo. Al mismo tiempo, el sector logístico era considerado más bien como un mero accesorio desagradable para el sector minorista y apenas ofrecía perspectivas de crecimiento.

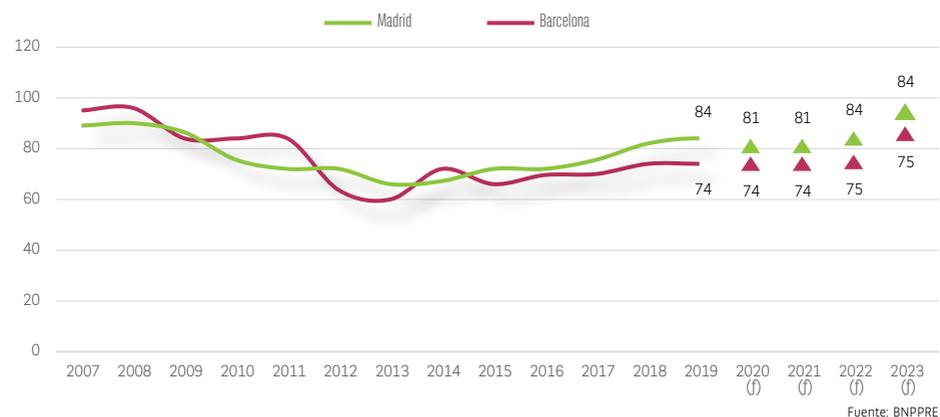
La situación ha cambiado drásticamente durante los últimos años. Impulsado por la revolución del comercio electrónico, el sector de la logística ha evolucionado significativamente, mejorando las percepciones y la confianza de los inversores. El consumo se ha emancipado de la tienda 'clásica', mientras que el acceso a productos de todo el mundo está siendo proporcionado por la logística

directamente a la puerta de los consumidores, a través del comercio online.

Actualmente los activos logísticos están considerados por los fondos que invierten en inmobiliario como una tipología de activo segura y con un plus de rentabilidad, lo que ha producido un incremento de la demanda por este tipo de activos. Fondos con un perfil más adverso al riesgo (Core, Core +) se muestran muy interesados por este sector.

Las claves de este crecimiento se sustentan en un ascenso de la demanda de espacio logístico en alquiler, gracias al incremento del consumo online, la profesionalización del sector, las buenas perspectivas que presenta y unas rentabilidades atractivas que ofrece, en el entorno del 4,9%, comparado con otros sectores tradicionales como oficinas y retail calle (3,25% - 4,00%).

EVOLUCIÓN DE LAS RENTAS PRIME (€/M²/AÑO)



En la coyuntura actual, es el mercado logístico se postula como uno de los sectores más atractivos y con mayor resiliencia a la pandemia, y es que hay una demanda latente de estas superficies por parte de algunos usuarios que se han visto beneficiados por el Covid-19. La inversión logística en Europa alcanzó 13.900 millones en el primer semestre de 2020, lo que supuso un mínimo ajuste del 3%.

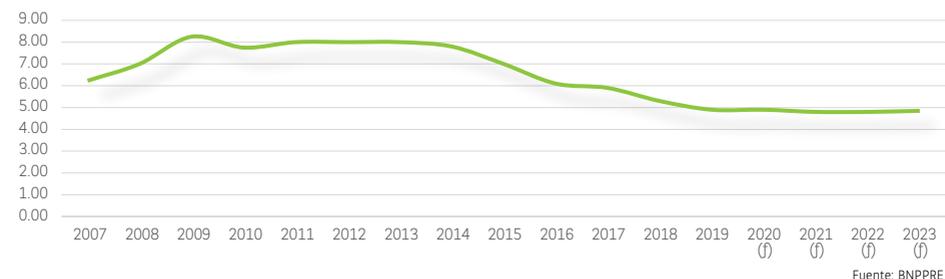
En el caso de España, la inversión alcanzó 437,6 millones de euros en el primer semestre de 2020, un -23% respecto al mismo periodo de 2019. No obstante, teniendo en cuenta las operaciones en curso, es probable que la inversión acumulada a final de año supere los 1.000 millones de euros.

La crisis del Covid-19 ha propiciado el freno a la compresión de las rentabilidades que venía

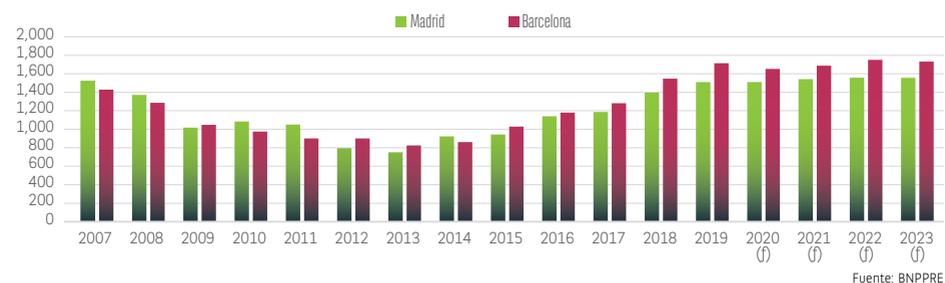
mostrando el mercado logístico los últimos años. Actualmente la rentabilidad prime se sitúa en 4,9%, al igual que en 2019. Se prevé una que para el resto del año y 2021 se mantengan en los niveles actuales y que a partir del 2022 se reduzcan ligeramente. Por otra parte las rentas verán contenido su crecimiento, pudiendo observarse incrementos a partir de 2021, dependiendo de los niveles de absorción de la nueva oferta que se vaya incorporando al mercado. Sin embargo, la tónica general será la estabilización de las rentas en los niveles actuales.

La renta prime para Madrid se sitúa en 6,2 €/m²/mes, y la de Barcelona en 6,75 €/m²/mes a fecha de 1 de julio de 2020. Este contexto contribuirá al incremento de los valores capitales en el medio plazo, si bien en 2020 todavía no será palpable este crecimiento.

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD PRIME % (MADRID Y BARCELONA)



EVOLUCIÓN DE LOS VALORES CAPITALES (€/M²)



MERCADO RESIDENCIAL



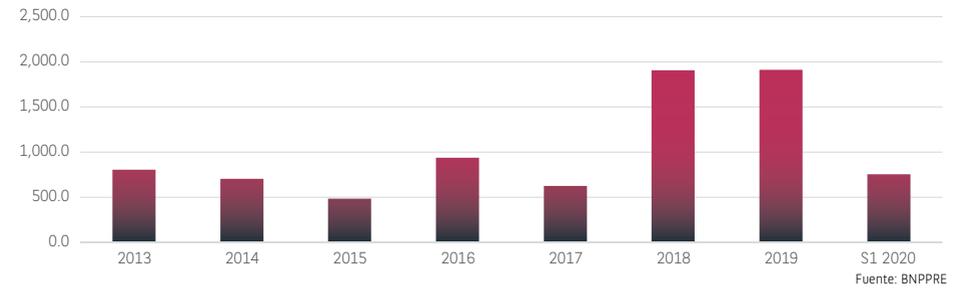
El parón de actividad provocado por el Covid-19 ha frenado la inercia positiva que venía mostrando el sector residencial en España los últimos años. Se espera que una vez retorne la normalidad a la economía, el mercado residencial sea uno de los motores de la recuperación, retomando la senda del crecimiento y dinamismo. La situación actual y la prevista para los próximos meses auguran un descenso notable de inversión y actividad, tanto por las restricciones físicas como por la incertidumbre generada en la economía global. No obstante, se ha de tener en cuenta que se trata de una crisis coyuntural, cuya duración está supeditada a la resolución de la crisis sanitaria y al impacto económico, marcando el fin de esta una recuperación gradual. El sector residencial, al actuar como activo refugio por ser la vivienda un bien necesario, será de los que menos sufra los estragos económicos de la pandemia.

DESCENSO EN EL NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDAS

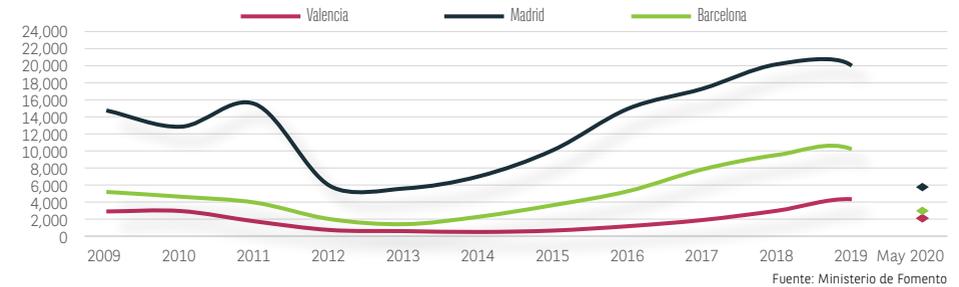
La compraventa de viviendas registrada en el mes de junio se ha reducido un 34,3% respecto al mismo periodo del año anterior. Se espera que las transacciones tarden en recuperar el tono positivo, y es que las viviendas escrituradas en los meses de verano y que se corresponden generalmente con operaciones que se cerraron meses atrás. Además, las restricciones de movilidad y el cierre temporal de negocios han imposibilitado la escritura en el Registro de muchas viviendas. La incertidumbre económica está siendo uno de los principales factores que explican las cautela de una demanda

que permanece expectante. La actividad promotora, por su parte, también se muestra cauta ante esta situación. De acuerdo con datos del Ministerio de Fomento, los visados de obra nueva se han reducido los cinco primeros meses del año un -22% en Barcelona, mientras que en Madrid lo han hecho un -38% respecto al mismo periodo de 2019. En Valencia, no obstante, los visados de obra nueva se han incrementado un 24% hasta el mes de mayo, síntoma del buen estado del que goza el mercado residencial valenciano.

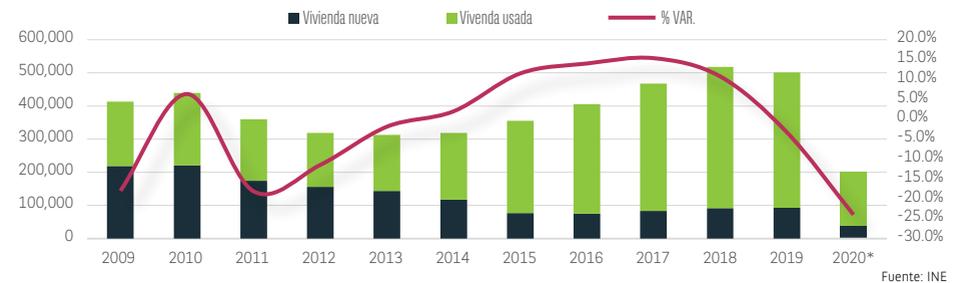
EVOLUCIÓN DE INVERSIÓN EN RESIDENCIAL



VISADOS DE OBRA NUEVA POR PROVINCIA



EVOLUCIÓN DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS



¿INCREMENTO DE LA DEMANDA EN LA PERIFERIA DE LAS GRANDES URBES?

LA IMPLANTACIÓN ACCELERADA DEL TELETRABAJO, TRAS LA LLEGADA DEL CORONAVIRUS, PUEDE GENERAR QUE LA DEMANDA EN ZONAS DE LA PERIFERIA DE LAS GRANDES CIUDADES SE INCREMENTE CONSIDERABLEMENTE. EL HECHO DE QUE SE PUEDA TRABAJAR DESDE CASA, GRAN PARTE DE LA JORNADA LABORAL, PROVOCARÁ QUE "EL VIVIR CERCA DE LA OFICINA" YA NO SEA UN FACTOR TAN DETERMINANTE EN LA TOMA DE DECISIÓN. TAMBIÉN SE PRIORIZARÁN OTROS MOTIVOS COMO LA EXISTENCIA DE UN ENTORNO AMBIENTAL MÁS SALUDABLE Y UNA VIVIENDA MÁS ESPACIOSA.

MERCADO RESIDENCIAL

BAJADAS PUNTUALES DE PRECIOS

La demanda extranjera, que el último trimestre de 2019 llegó a representar el 12,7% del total según el Colegio de Registradores de la Propiedad, se verá afectada por la prohibición de los desplazamientos físicos, algo que podría repercutir puntualmente sobre las viviendas que son susceptibles de compra por este colectivo, como son las segundas residencias en zonas costeras o las viviendas de lujo. Así, la demanda nacional cobrará mayor protagonismo durante este ejercicio.

Dependiendo de los ritmos de venta de las promociones, la localización de los activos, así como de las necesidades económicas de los propietarios, no será de extrañar presenciar rebajas en el precio final de algunas viviendas, aunque la evolución general de los precios es que tiendan hacia la estabilización, deteniendo la tendencia alcista que venían mostrando los pasados ejercicios (+3% en

2019), pero sin sufrir descensos significativos en el precio final.

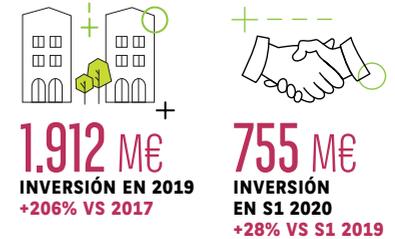
Lo mismo ha ocurrido con los niveles de rentas observados hasta ahora, que en algunos casos se han reducido de forma temporal con el fin de mantener a los inquilinos, pero se recuperarán una vez se retome la normalidad.

Así, las rentas de alquiler han visto cortada la tendencia alcista que habían estado mostrando los meses anteriores a la pandemia. En el caso de la ciudad de Madrid, ha variado un -3% respecto a agosto de 2019, mientras que en Barcelona y Palma de Mallorca lo han hecho un -3,9% y -0,5% respectivamente. Sin embargo, ciudades como San Sebastián continúan viendo incrementos en sus niveles de rentas, creciendo un 10,7% respecto a agosto de 2019

RENTAS MEDIAS DE ALQUILER POR CIUDADES — AGOSTO 2020



ELEVADA DEMANDA INVERSORA



El sector residencial se perfila como uno de los sectores impulsores de la recuperación post-pandemia, canalizando un importante volumen de inversión. Ya en 2019, la inversión se incrementó considerablemente, hasta situarse en 1.912 millones de euros (+206% vs 2017). El mercado residencial en alquiler, PRS (Private Rented Sector), está ganando protagonismo, atrayendo a numerosos inversores institucionales (fondos o aseguradoras principalmente) que se están viendo atraídos por las rentabilidades de un sector relativamente seguro y con todavía gran potencial, y es que en España solo en 23% de la población vive en régimen de alquiler, por el 34% de la media europea. Desde que empezó la crisis del coronavirus, el sector residencial, seguido del logis-

tico, han sido los que se han mantenido más activos habiéndose realizado varias operaciones. Destacar la operación Build To Rent de mayor volumen registrada hasta la fecha, en la que AXA IM ha adquirido a Tectum, a través de un acuerdo llave en mano, una cartera de 919 viviendas protegidas, distribuidas en 7 proyectos en Madrid por un importe de 150 millones de euros, en el mes de junio de 2020. Una de las operaciones más recientes ha sido la compra de 110 viviendas en El Cañaveral por parte de Q-Living por un importe de 17 millones de euros.

Algunas de las principales promotoras españolas como son Realía, Pryconsa o Darya Homes (Dazia Capital) también han suscrito operaciones para promocionar viviendas destinadas al alquiler.

NUEVAS TENDENCIAS URBANÍSTICAS

La crisis actual motivará cambios que a partir de ahora serán una realidad en la forma de construir y gestionar viviendas. Aumentará la demanda en zonas periféricas, donde haya más zonas verdes, mejor accesibilidad y comunicación, la existencia de terrazas, jardines y zonas comunes más amplias, así como una mayor jerarquización del tráfico peatonal que serán requerimientos más solicitados por los compradores, quienes tras la experiencia del confinamiento, potenciarán planeamientos urbanísticos y desarrollarán los futuros que posean estas características.

Por otra parte, el éxito comedido de la implementación del teletrabajo ha propiciado la llegada de un nuevo modelo, que cambiará los espacios de trabajo y exigirá una serie de medidas. La más importante de ellas es la flexibilización de los cambios de uso, a través de una revisión y modificación de la legislación y normativa urbanística vigente. Las zonas comunes de trabajo y coworkings, tanto en el propio edificio residencial, como en los alrededores de la vivienda, serán altamente demandadas por los usuarios, cuya asistencia a la oficina se verá significativamente reducida.

MERCADO DE HOTELES

LA PANDEMIA PONE A PRUEBA AL SECTOR HOTELERO



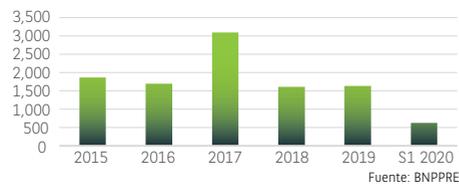
615 M€
INVERSIÓN
EN S1 2020
+29% VS S1 2019

De acuerdo con la última estadística publicada por el INE, de los casi 20.000 hoteles existentes en España, en el mes junio únicamente han abierto 5.896 establecimientos, ofertándose 322.508 plazas, un 16,7% del total. Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros en el mes de junio se han situado por encima de 1,8 millones, lo que representa una caída del 95% respecto los 37 millones del mismo mes de 2019. Además, la tasa de ocupación hotelera se ha situado en 18,8%, en junio, respecto al 65,7% del mismo periodo del año anterior.

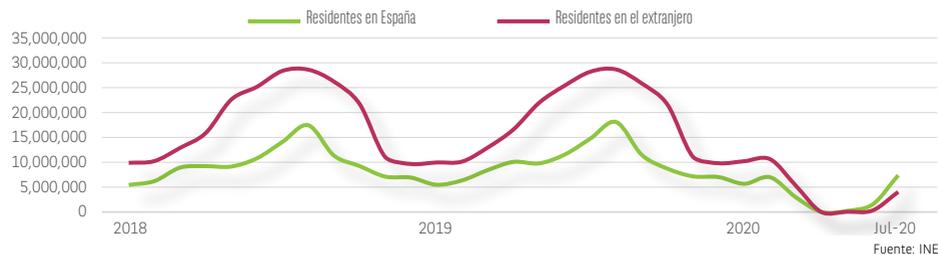
La inversión acumulada en el primer semestre del año ha alcanzado los 615 millones de euros, por los 475,3 millones que se invirtieron en hoteles en el mismo periodo de 2019. La llegada del Covid-19 y el importante impacto que ha tenido en uno de los principales sectores para la economía española como es el turismo (12% del PIB ene 2018), ha supuesto un frenazo a la actividad e inversión hotelera que venía mostrando a comienzos de año. Si en el primer trimestre se contabilizaron 16 operaciones sobre activos hoteleros, durante el segundo trimestre únicamente han tenido lugar 3 operaciones. La operación de mayor volumen ha sido la compra del hotel Madrid Edition por parte de Archer Hotel Capital a KKH por 220 millones de euros.

A pesar del descenso de actividad observado en el segundo trimestre, la cifra acumulada de inversión del primer semestre se alza hasta los 615 millones de euros, cifra que representa un incremento del 29% respecto al primer semestre del 2019.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN HOTELES



PERNOCTACIONES EN HOTELES - TOTAL NACIONAL



Los principales players del mercado ven en el Covid-19 una situación coyuntural y mantienen su apuesta por el sector hotelero. Existe un capital elevado que se espera se invierta en el sector hotelero en los próximos meses. Muestra de ello es el reciente anuncio de creación de un fondo de capital riesgo por parte de Azora, denominado Azora European Hotel & Lodging, que ha logrado captar 680 millones de euros de capital, lo que, sumado a la deuda, otorgaría al fondo una capacidad de inversión directa de 1.500 millones de euros.

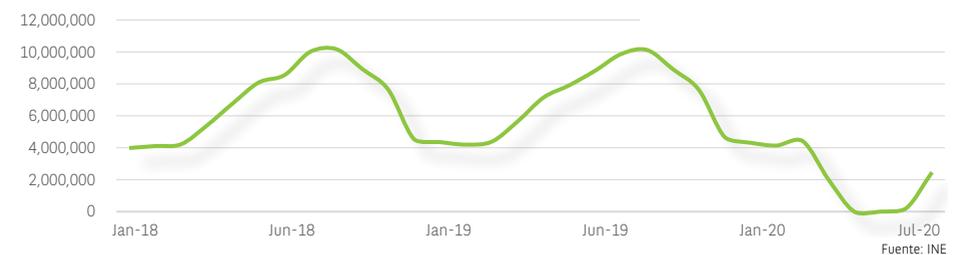
Esta situación coyuntural afectará en mayor grado a las medianas y pequeñas cadenas, que atraerán inversores de perfil más oportunista y value-add. Las empresas de mayor tamaño, al tener condiciones más favorables en la refinanciación de la deuda, la posibilidad de moratoria en el pago de sus préstamos, además de una mayor accesibilidad a ayudas del Estado, están soportando mejor esta crisis.

Por otro lado, empresas hoteleras de menor tamaño, especialmente las situadas en zonas con alta dependencia del turismo extranjero, como son Barcelona o Málaga, se verán con necesidad de liquidez. Esto, unido a la falta total de ingresos en algunos casos, motivará la venta de establecimientos hoteleros, por lo que no será de extrañar observar descuentos puntuales en las zonas más afectadas y donde el turismo extranjero cobra mayor importancia. Así, la segunda mitad del año y en el año 2021 se anticipa una actividad inversora elevada.



EN LA SEGUNDA MITAD DEL AÑO SE INTENSIFICARÁ LA ACTIVIDAD INVERSORA SOBRE HOTELES, PUDIENDO OBSERVARSE DESCUENTOS SOBRE DETERMINADOS ACTIVOS, ESPECIALMENTE LOS PERTENECIENTES A CADENAS DE PEQUEÑO Y MEDIANO TAMAÑO EN ZONAS DEPENDIENTES DEL TURISMO.

NÚMERO DE TURISTAS - TOTAL NACIONAL



MERCADO DE ALTERNATIVOS

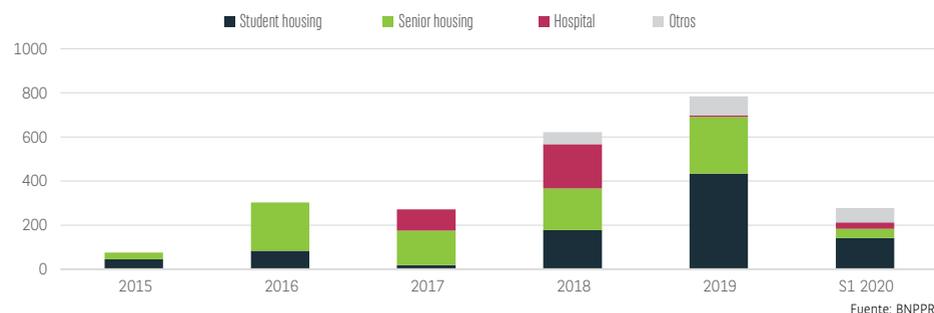


EXISTE UNA IMPORTANTE DEMANDA EMBALSADA, QUE SE ENCUENTRA EXPECTANTE A LA ESPERA DE QUE SE CONOZCAN LOS NUEVOS CAMBIOS REGULATORIOS.

Desde que en el primer trimestre de 2020 se contabilizase una inversión de 277,7 millones en activos alternativos, las operaciones se han detenido durante el segundo trimestre, habiéndose registrado una actividad prácticamente residual. Ciertas tipologías de activos alternativos, como son las residencias de ancianos o las de estudiantes, deberán emprender cambios regulatorios con el fin de adaptarse al nuevo contexto. Este hecho, entre otros, está llevando a los inversores a per-

manecer a la espera, hasta que se produzca un esclarecimiento de los cambios que se deberán implementar, así como los efectos de los mismos. Con todo, hemos podido observar cómo el apetito inversor se ha visto contenido y permanece cauto pero sin perder el elevado interés que ha venido mostrando los ejercicios pasados. Todavía es pronto para que se realicen operaciones sobre activos en los que aún no se ha modificado la regulación o se tomen las medidas pertinentes

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS ALTERNATIVOS



RESIDENCIAS DE LA TERCERA EDAD

El Covid-19 ha puesto de manifiesto la necesidad de cambios en el modelo de negocio de las residencias de mayores. Más de la mitad de los fallecimientos por Covid han tenido lugar en residencias, por lo que el sector se ve obligado a transformarse e incurrir en una serie de cambios, al tener como mercado al sector más vulnerable de la población.

Algunos de estos cambios son:

- A nivel gestión, aclaración de las competencias y regulación, al tener en muchos casos competencias compartidas. Además, debe existir una unificación de criterios para entidades públicas y privadas.
- Necesidad de supervisión por la autoridad sanitaria y social en las residencias de mayores, traducido en una vigilancia epidemiológica tanto a nivel individual (PCR a residentes entre otros seguimientos) como a nivel general (base de datos homogeneizada y actualizada).
- Adecuación de las residencias a los nuevos requerimientos sanitarios. Dotar de mayor material sanitario e implementar más medidas de protección (pruebas de diagnóstico, EPIs, flexibilizar el aislamiento a través de un nuevo planeamiento...).

spectivamente. El 71% de los centros son de titularidad privada, y el 51% de los centros cuentan con más de 100 plazas. En España existen 4,1 plazas por cada 100 habitantes de más de 65 años, lo que ofrece a este mercado un importante potencial, que se ha traducido en la llegada de nuevos actores que han invertido un importante capital en los últimos años. En 2019 se produjeron 26 transacciones sobre esta tipología de activos, alcanzando los 257 millones de euros, por los 190 millones de 2018.

La inversión permanece expectante en este sector, ante la necesidad de cambios que ha puesto de manifiesto la pandemia en uno de los sectores en los que ha tenido mayor impacto, y se espera un retorno a los altos volúmenes transaccionados una vez se adopten estos cambios, al ser uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento en España.

EL SENIOR HOUSING DEBERÁ IMPLEMENTAR MEDIDAS SANITARIAS Y SOCIALES PARA ADAPTARSE A LAS NUEVAS EXIGENCIAS.

En España existen 5.417 residencias de mayores, siendo Cataluña y Castilla y León las que más residencias tienen, con 1.002 y 690 centros re-

MERCADO DE ALTERNATIVOS

RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES

El pasado año 2019 se alcanzaron 434 millones de euros de inversión, un 145% más que en 2018. Si bien, durante los meses de la pandemia no se han producido transacciones, el primer trimestre del año tuvieron lugar 4 operaciones por un total de 142 millones de euros.

El número de reservas y tarifas no ha variado con respecto al curso anterior, y es que la importante diferencia entre la oferta existente y la alta demanda otorga a este mercado un margen privilegiado con respecto a otros sectores más desarrollados. El descenso de estudiantes extranjeros no afecta excesivamente a un sector

cuya estrategia se centra de manera significativa en los estudiantes de origen nacional.

Serán necesarias medidas sanitarias, que probablemente supongan un aumento de capex y de opex para dar más tranquilidad a los clientes, lo que podría derivar en que los próximos desarrollos futuros busquen ahorrar en gastos a través de residencias de mayor tamaño.

Con esto, los principales fondos y players permanecen atentos y con el foco puesto en este segmento de mercado que continúa suscitando apetito inversor.



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

BNP Paribas Real Estate, one of the leading international real estate providers, offers its clients a comprehensive range of services that span the entire real estate lifecycle: property development, transaction, consulting, valuation, property management and investment management. With 5,400 employees, we support owners, leaseholders, investors and communities in their projects thanks to our local expertise across 32 countries. BNP Paribas Real Estate is part of the BNP Paribas Group.

BNP Paribas Real Estate
Calle Emilio Vargas, 4 - 28043 - Madrid
T (+34) 914 549 933
www.realestate.bnpparibas.ea

Picture credentials: Cover: BNPPRE archives;
P 4, 6, 9, 11-13, 16, 18-20, 38: Shutterstock; P 24, 36: Fotolia;
P 30: Matton Images; P 35: unsplash.com

All rights reserved. This Guide is protected in its entirety by copyright. No part of this publication may be reproduced, translated, transmitted, or stored in a retrieval system in any form or by any means, without the prior permission in writing of BNPPRE.

BNP Paribas Real Estate is part of the BNP Paribas Banking Group

CONTACTOS

RESEARCH



**David
ALONSO FADRIQUE**

DIRECTOR NACIONAL
RESEARCH

T (+34) 914 549 900
M (+34) 659 721 895
david.alonsofadrique@bnpparibas.com



**Pablo
LANTERO**

ANALISTA
RESEARCH

T (+34) 914 549 900
M (+34) 662 065 760
pablo.lantero@realestate.bnpparibas

CAPITAL MARKETS



**Francisco
LÓPEZ RAMÓN**

CO-HEAD
CAPITAL MARKETS

T (+34) 933 012 010
M (+34) 618 158 141
francisco.lopezramon@bnpparibas.com



**Benjamin
GÓMEZ**

CO-HEAD
CAPITAL MARKETS

T (+34) 933 012 010
M (+34) 686 881 337
benjamin.gomez@bnpparibas.com



**Fernando
SAURAS**

DIRECTOR NACIONAL
INVERSIÓN INDUSTRIAL & LOGÍSTICO

T (+34) 914 549 990
M (+34) 606 006 608
fernando.sauras@realestate.bnpparibas

www.realestate.bnpparibas.com



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

**Real Estate
for a changing
world**



**AT A GLANCE
T3 2020**

MERCADO DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

CLIMA ADVERSO INSUFICIENTE PARA DISUADIR A LOS INVERSORES

La inversión acumulada entre los meses de julio y septiembre alcanzó 2.063 millones de euros, cifra que duplica la alcanzada en el trimestre anterior

ESPAÑA ENTRA EN RECESIÓN

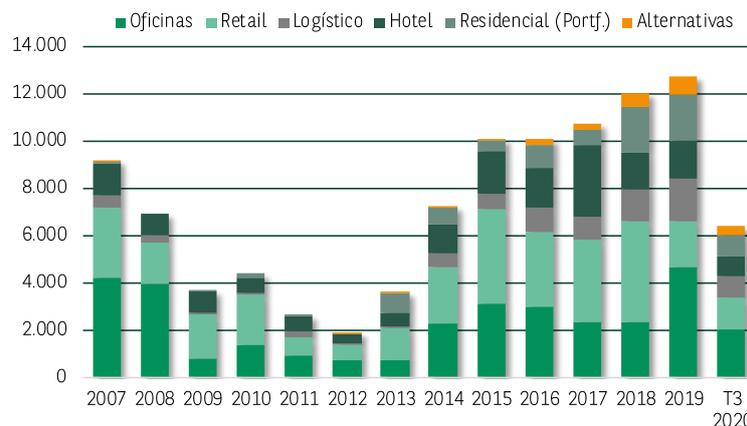
El alcance económico de esta crisis está siendo mayor de lo esperado en un primer momento.

Dentro de este contexto, la economía española entró en recesión técnica en el segundo trimestre del año tras registrar un desplome del PIB del 17,8% entre abril y junio, su mayor caída trimestral en la serie histórica que maneja el Instituto Nacional de Estadística (INE).

No obstante, este descenso ha sido menor al adelantado a finales de julio, cuando el organismo estimó que el PIB habría caído un 18,5% en el segundo trimestre.

Por su parte, el mercado laboral, después de cerrar el año 2019 con una tasa de desempleo del 13,8%, se ha visto golpeado fuertemente tras la llegada del Covid-19, situándose la tasa de paro en 15,3% el 1 de julio de 2020.

Evolución del volumen de inversión directa en inmobiliario



LA INVERSIÓN SE INCREMENTA UN 114% vs T2-2020

Teniendo en cuenta el contexto en el que nos encontramos, en el que las previsiones macroeconómicas han ido empeorando a medida que avanzaba la pandemia, la actividad registrada en el tercer trimestre ha sido positiva. Todo esto a pesar de la incertidumbre trasladada a los mercados y que nos encontramos en los meses de verano.

El volumen de inversión directa realizada en activos de oficinas, retail, logístico, hoteles, residencial en alquiler y alternativos entre los meses de julio y septiembre se ha situado en 2.063 millones de euros. Esta cifra supone un incremento del 114% respecto al segundo trimestre del año 2020 y un ajuste del -40% respecto al mismo periodo del 2019.

En lo que llevamos de año, el volumen de inversión alcanza los 6.373 millones de euros, lo que supone un descenso anual del 28%.

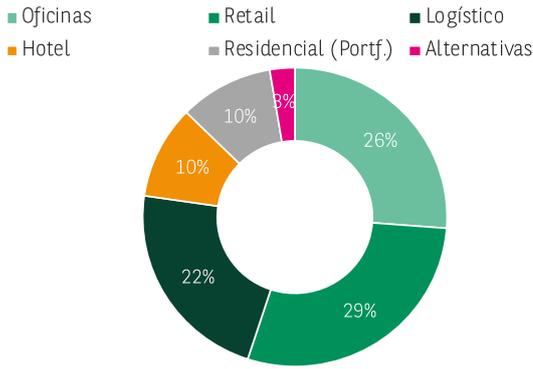
Si excluimos el volumen registrado en el mercado residencial en alquiler, el volumen desciende hasta los 5.412 millones de euros en *Commercial Real Estate* (CRE) hasta el 1 de octubre, lo que supone un descenso anual del 26%.

A pesar de este distinto escenario en el que nos encontramos, los fondos de inversión mantienen su elevado interés por España y disponen de un capital muy elevado para invertir a corto y medio plazo, frente a niveles mínimos históricos de la renta fija y la inestabilidad que presenta la bolsa.



2.063 M€

INVERSIÓN T3 2020



593M€

RETAIL



540M€

OFICINAS



460M€

LOGÍSTICO

RETAIL, OFICINAS Y EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA LIDERAN LA INVERSIÓN ESTIVAL

La tipología de activo más demandada por los inversores durante los meses de verano ha sido el sector de retail, los edificios de oficinas y las plataformas logísticas. Entre los tres representan el 78% de la inversión registrada en el periodo analizado.

El volumen de inversión registrado en el sector de retail en el tercer trimestre del año se sitúa en 593 millones de euros, lo que sitúa el agregado anual de inversión en este segmento en 1.346 millones de euros. Hasta el 1 de octubre la inversión en retail se ha incrementado un 13% respecto a 2019. Dentro del sector de Retail, la tipología de activo más demanda en el último trimestre han sido las superficies de alimentación, centralizando el 44% de la inversión. En segundo lugar se posicionan los parques y medianas comerciales, aglutinando el 26% del volumen registrado, donde destaca la reciente adquisición de una cartera europea de 42 centros Leroy Merlin y Bricomart, de los que 15 se ubican entre España y Portugal. La inversión registrada en locales calle (*high Street*) ha alcanzado un volumen de 90 millones de euros, siendo las dos operaciones más destacadas del trimestre la compra por parte del local de la tienda del FC Barcelona en las Ramblas y la adquisición de un local en la calle Marqués de Larios 12 de Málaga con un precio aproximado de 32,5 millones de euros.

En el mercado de oficinas, la inversión del tercer trimestre ha alcanzado 540 millones de euros, un 123% más que el volumen acumulado entre abril y junio de este año, pero un 37% inferior que el tercer trimestre de 2019. La cifra acumulada se alza hasta los 2.010 millones de euros hasta el 1 de octubre, lo que representa un ajuste del 44% respecto a máximos registros del año 2019.

Ante la perspectiva de descenso de rentas y menor absorción en el mercado de oficinas, aquellos propietarios con músculo financiero que dispongan de activos *core*, se mostrarán más reacios a sacar su producto a mercado

dado el contexto de incertidumbre existente.

La principal operación, que ha supuesto más del 20% del volumen invertido en oficinas este trimestre, ha sido la compra por parte de Amundi de un edificio de oficinas en Alcalá 544-546, operación que ha contado con el asesoramiento de BNPP Real Estate. Destaca también la compra de dos edificios en Barcelona que Colonial a vendido a Curzon Capital Partners. Por último destacar la última operación registrada del trimestre, la adquisición por parte de Zurich de la antigua sede del Banco Popular en la calle Velázquez 34, por un importe de 120 millones de euros.

Madrid ha aglutinado el 70% de la inversión del tercer trimestre, con hasta 9 operaciones en este territorio. A Barcelona corresponde el 30% restante, no habiéndose realizado operaciones relevantes en el resto del territorio nacional.

De cara a final de año, se espera que se cierren operaciones relevantes que se encuentran en fase final de negociación, y que situarán el volumen acumulado del año en el entorno de los 2.600 millones de euros.

El mercado logístico continúa en el punto de mira de los inversores. Factores como el crecimiento exponencial del comercio electrónico, la sencillez en la gestión inmobiliaria de los activos logísticos, que sea un producto estándar geográficamente replicable con un costes de construcción competitivos y las rentabilidades atractivas que ofrece, están convirtiendo al sector de la logística en un *asset class* muy codiciado por los inversores. Además, mientras observamos que la crisis actual del Covid-19 está afectando a la economía en su conjunto, el impacto en el entorno digital está siendo mucho menor. Durante los últimos tres meses se han cerrado distintas operaciones de inversión por un volumen total de 460 millones de euros. En lo que llevamos de año, la cifra de inversión se sitúa en 900 millo-

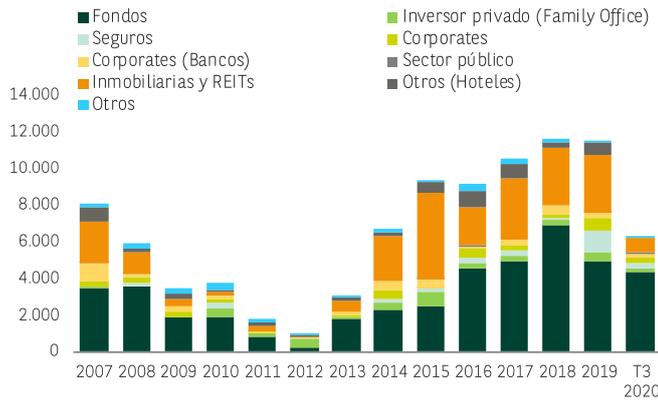
nes de euros. Destaca por volumen la venta de la plataforma de un importante operador del comercio electrónico en Dos Hermanas (Sevilla) por un importe cercano a 175 millones de euros aproximadamente. Las ubicaciones más demandadas durante este periodo han sido el centro de la península, Cataluña, Valencia y Sevilla.

El mercado residencial se ha mostrado menos dinámico de lo habitual los últimos trimestres, alcanzando 206 millones de euros de volumen invertido en el tercer trimestre, un 20% menos que entre abril y junio de este año. El Build To Rent continúa siendo uno de los formatos más utilizados por los fondos, como demuestra la reciente adquisición de un proyecto de 160 viviendas que levantará Azora en el ámbito Mahou-Calderón y que ha comprado el fondo Aberdeen por 90 millones de euros, o la compra realizada por Patrizia de un proyecto BTR de 204 en Sant Joan Despí por 74 millones de euros.

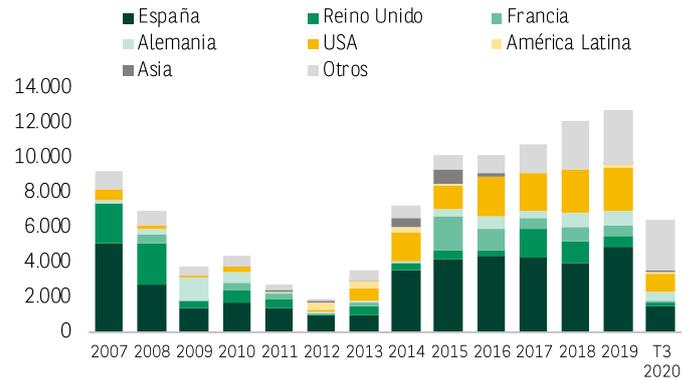
Algunas de las más importantes promotoras españolas ya han suscrito acuerdos con fondos para desarrollar proyectos residenciales BTR que se llevarán a cabo los próximos años. Ejemplo de ello ha sido el acuerdo recientemente anunciado de Grupo Lar y Primonial, que pretende invertir 350 millones de euros en los próximos años.

El sector de hoteles, ha captado una inversión de 208 millones de euros entre julio y septiembre, un 279% más que el trimestre anterior. Una de las operaciones de mayor relevancia este trimestre ha sido la compra del *Beverly Park Hotel* por la noruega Servatur en Gran Canaria por un volumen de 56 millones de euros. A medida que perdure la pandemia, no será de extrañar asistir a operaciones por debajo de los precios de mercado actuales, por parte de pequeñas y medianas cadenas principalmente, hecho que está atrayendo un comprador de perfil *value-add* y la vuelta del inversor oportunista al mercado.

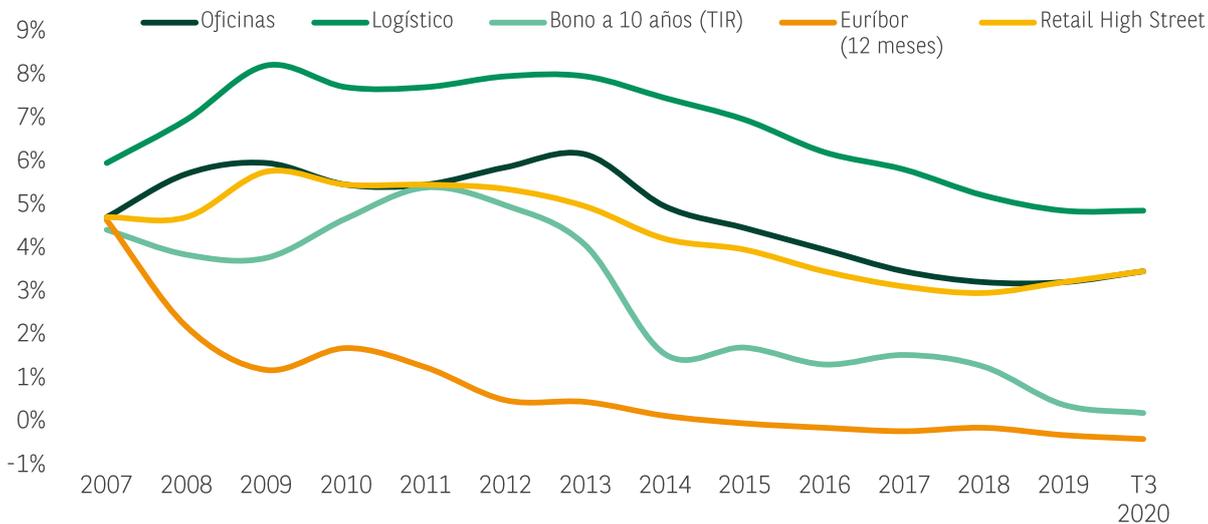
Tipología del comprador (Millones de €)



Origen del comprador (Millones de €)



Rentabilidades Prime vs Bono a 10 años vs Euríbor



3,50%
YIELD PRIME
OFICINAS



3,50%
YIELD PRIME
RETAIL CALLE



4,90%
YIELD PRIME
LOGÍSTICO

LOS FONDOS DE INVERSIÓN REPRESENTAN EL 64%

Si se analiza el tipo de inversor, se observa cómo los fondos de inversión continúan siendo los grandes protagonistas en 2020. Durante el tercer trimestre del año han representado en torno al 64% del capital invertido en España. Estos fondos provienen principalmente de España, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Francia, Holanda y los países nórdicos.

De cara a finales año se espera una mayor actividad por parte de los fondos de perfil

más value add y oportunista, que ya están sondeando el mercado en busca de propietarios insolventes que se vean obligados a vender activos.

No es esperable presenciar este tipo de operaciones en ubicaciones prime, pero en zonas periféricas y secundarias anticipamos rebajas de precios puntuales sobre activos propiedad de pequeñas y medianas empresas principalmente.

RENTABILIDAD

Las rentabilidades prime han repuntado ligeramente dependiendo del sector de actividad. Así, en hoteles, retail (highstreet y centros comerciales) y en menor grado, oficinas, se observa un ligero aumento de las rentabilidades prime, siendo este repunte todavía más acentuado en ubicaciones secundarias, ajustando así los valores capitales (€/m²). No obstante, otros sectores como el logístico o el retail (hipermercados), se están viendo menos afectados de la "nueva normalidad", siendo claves en la actividad económica actual y eluyendo así los incrementos en las rentabilidades y manteniendo los niveles pre-Covid.

Principales operaciones de inversión del T3 2020

AMAZON DOS HERMANAS

Dos Hermanas (Sevilla)
 Uso: Logístico
 Comprador: M&G
 Superficie: 200.000 m²
 Volumen: 175 millones de euros aprox.



ALCALÁ 544-546

Madrid
 Uso: Oficinas
 Comprador: Amundi
 Superficie: 19.795 m² + 9.745 m²
 Volumen: 140-150 millones de euros



PORTF. LEROY MERLIN

España
 Uso: Retail (Mediana Comercial)
 Comprador: Batipart
 Superficie: 11 activos en España
 Volumen: 140 millones de euros aprox.



BTR MAHOU CALDERÓN

Madrid
 Uso: Residencial
 Comprador: Aberdeen
 Superficie: 160 viviendas
 Volumen: 90 millones de euros



PORTF. SUPERSOL

España
 Uso: Retail (Hipermercados)
 Comprador: Carrefour
 Superficie: 172 tiendas
 Volumen: 78 millones de euros



AMAZON GAVILANES

Getafe (Madrid)
 Uso: Logístico
 Comprador: Real IS
 Superficie: 60.000 m²
 Volumen: 150 millones de euros aprox.



OFICINAS BARCELONA

Barcelona
 Uso: Oficinas
 Comprador: Curzon Capital Partners
 Superficie: 13.280 m² + 4.869 m²
 Volumen: 70 millones de euros aprox.



BEVERLY PARK HOTEL

Gran Canaria
 Uso: Hotel
 Comprador: Servatur
 Superficie: 456 habitaciones
 Volumen: 56 millones de euros



LOCAL MARQUÉS DE LARIOS 12

Málaga
 Uso: Retail High-Street
 Comprador: Banco santander
 Superficie: 964 m²
 Volumen: 32.5 millones de euros aprox.



VELAZQUEZ 34

Madrid
 Uso: Oficinas
 Comprador: Zurich
 Superficie: 7.000 m²
 Volumen: 120 millones de euros



BNP Paribas Real Estate - Research - 2020

BNP Paribas Real Estate - Research - 2020



BNP PARIBAS REAL ESTATE

Calle Emilio Vargas, 4 - 28043 - Madrid

Tel.: +34 914 549 933

www.realestate.bnpparibas.es

CONTACTOS

RESEARCH



DAVID ALONSO FADRIQUE
HEAD OF RESEARCH
SPAIN

T (+34) 914 549 900

M (+34) 659 721 895

david.alonsofadrique@bnpparibas.com



PABLO LANTERO
RESEARCH
ANALYST

T (+34) 914 549 900

M (+34) 662 065 760

pablo.lantero@realestate.bnpparibas

CAPITAL MARKETS



FRANCISCO LÓPEZ RAMÓN
CO-HEAD
CAPITAL MARKETS

T (+34) 933 012 010

M (+34) 618 158 141

francisco.lopezramon@bnpparibas.com



BENJAMIN GOMEZ
CO-HEAD
CAPITAL MARKETS

T (+34) 933 012 010

M (+34) 618 158 141

benjamin.gomez@bnpparibas.com

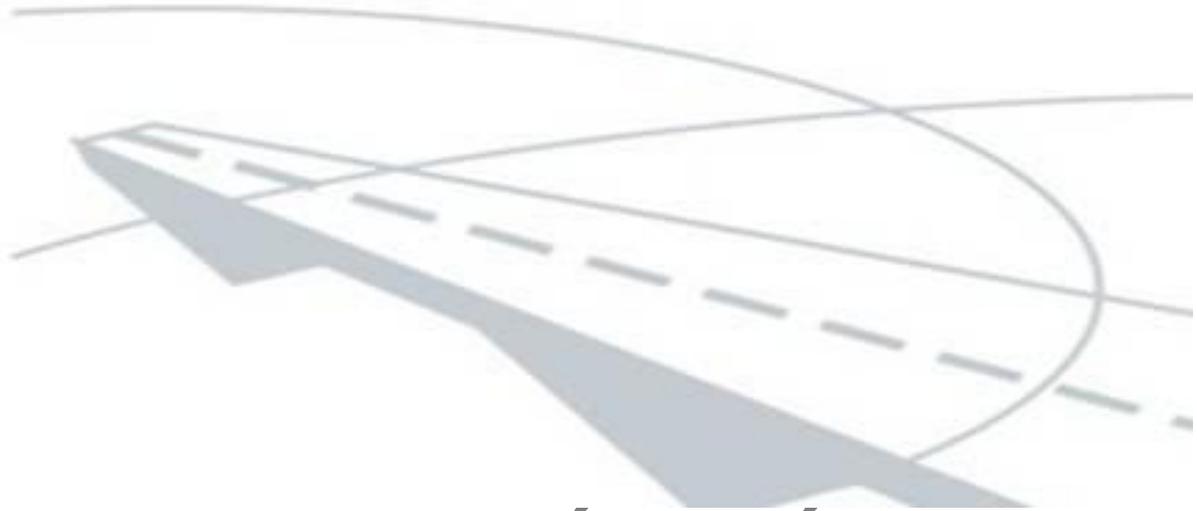


FERNANDO SAURAS
DIRECTOR NACIONAL INVERSIÓN
INDUSTRIAL & LOGÍSTICO

T (+34) 914 549 990

M (+34) 606 006 608

fernando.sauras@realestate.bnpparibas



CURSO/GUÍA PRÁCTICA POLÍGONOS INDUSTRIALES, PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	19
Introducción.	20
PARTE PRIMERA.	22
Suelo industrial.	22
Capítulo 1. Suelo industrial.	22
1. Políticas de suelo industrial.	22
2. Política Estatal de Desarrollo Industrial	24
a. Disponibilidad y cualificación de la Fuerza de Trabajo	24
b. Obras socio-económicas	25
3. El desarrollo del suelo industrial en Europa.	25
4. Zonas industriales	27
- Zonas mixtas (vivienda e industria).	27
- Zonas suburbanas aisladas con industria.	27
- Zonas dedicadas a Gran Industria.	27
- Zonas dedicadas a Mediana Industria.	27
- Zonas reservadas a Industria Peligrosa.	27
5. Polos y polígonos Industriales	28
6. El casco urbano y las limitaciones industriales.	29
7. Limitaciones para Industrias molestas e insalubres	31
a. Solicitud de licencia.	32
b. Tramitación municipal.	32
c. Remisión a la Comisión Provincial.	33
d. Comprobación. Resolución.	34
TALLER DE TRABAJO.	36
Conflictos de competitividad en suelo industrial entre Comunidades Autónomas.	36
1. Barcelona y Madrid pierden competitividad por las ayudas de autonomías limítrofes al suelo industrial.	36
2. La emigración de empresas de Cataluña y Madrid por el sobreprecio del suelo industrial.	38
Capítulo 2. ¿Hacer el polígono para industrializar o esperar a que haya demanda de suelo industrial?	43
1. Estudio de mercado: preguntar al empresariado local.	43
2. Criterios para la creación de polígonos industriales	45
a. Criterios de localización	45
b. Fases de planificación, comercialización y conservación.	46
c. Criterios de precios	47
Capítulo 3. Planificación, comercialización y marketing de áreas industriales.	48
¿Hacer el polígono para industrializar o esperar a que haya demanda de suelo industrial?	48
1. El Plan Director y precomercialización.	48
2. Comercialización de parques empresariales.	49
3. Innovación en el Plan Director y diferenciación para mejorar el marketing.	51



4. Comercialización y Marketing de áreas empresariales. Métodos.	51
5. Fases en la comercialización	52
a. Estudio de alternativas estratégicas de comercialización.	52
b. Elaboración del plan integral de comercialización.	52
Cronograma	52
Estrategia de comercialización	53
Análisis de inversiones TIR/VAN	53
Análisis de inversiones	53
Inventariado de clientes estratégicos (promotores o grandes consumidores de suelo)	53
Distribución en planta y parcelario	53
Definición de las alianzas estratégicas	53
c. Precomercialización de un área piloto.	53
d. Comercialización de un área piloto.	54
e. Precomercialización del resto del ámbito	54
f. Comercialización del resto del ámbito.	55
6. Política de comunicación ajustada al marketing.	55
7. Clases de Marketing.	56
a. Marketing Directo	56
b. Marketing personal con clientes potenciales.	56
8. El proceso de marketing de un área empresarial	56
a. Definición de la tipología del área empresarial tras los estudios de mercado.	56
b. Análisis de la competencia. Benchmarking.	57
c. Cuadro de análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades (DAFO)	57
9. Prima de riesgos y rentabilidad de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos).	57
TALLER DE TRABAJO	60
Todo lo que hay que saber ANTES de promover un polígono industrial.	60
Consideraciones a tener en cuenta en la promoción de áreas o polígonos industriales.	60
Consideración general.	60
Consideraciones preliminares.	60
Consideraciones para el desarrollo.	61
Localización (diagnóstico integral del lugar, impacto ambiental, cálculo de la extensión, superficie a ocupar, ubicación idónea, servicios, accesos y plan de movilidad).	62
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).	62
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).	62
TALLER DE TRABAJO	81
Análisis estratégico de la situación del suelo destinado a actividades económicas.	81
1. Cuantificación de las necesidades de suelo para actividades económicas en función de la creación neta de empleo	81
2. Metodología en metros de suelo demandados	81
3. Inventario de polígonos industriales existentes en la zona.	81
4. Análisis para gestionar el suelo por parte de los agentes y operadores de suelo	81
5. Análisis de los precios del suelo según zonas	81
6. Determinar qué zonas sufren la mayor presión relativa de demanda	81
7. Determinar el tiempo estimado hasta el agotamiento del stock de suelo	81
8. Establecer las necesidades de suelo adicional por zonas	81
TALLER DE TRABAJO.	104
El éxito de un polígono industrial es saber elegir el tipo de espacio productivo. Tamaños básicos y subdivisiones parcelarias.	104



Tipología de los espacios productivos.	104
Según usos	104
Según tamaño	105
Según tamaño de parcela	105
TALLER DE TRABAJO.	107
Claves de un polígono, según se trate de grandes, medianas o pequeñas empresas.	
Semilleros de empresas.	107
Factores de localización según naturaleza de la empresa	107
1. Grandes empresas industriales	107
2. Pequeñas y medianas empresas.	107
3. Actividades industriales emergentes (semilleros de empresas).	108
CHECK-LIST	110
Realización de un Plan director de comercialización relacionado con el plan de negocio y el estudio de rentabilidades (TIR / VAN)	110
Ejercicio Práctico partiendo del Plan de Negocio, se pretende lo siguiente:	110
Elaborar el Plan Director	110
Elaborar el Plan de Precomercialización	110
Elaborar el Plan de Comercialización	110
Establecer la estrategia de Comunicación	110
Elaborar el Plan de Marketing (incl. DAFO)	110
Elaborar la Cuenta de Resultados Previsional y estudio de rentabilidades (TIR / VAN)	110
PARTE SEGUNDA.	111
¿Dónde se promueve suelo industrial?	111
Capítulo 4. Microlocalización o emplazamiento de complejos industriales.	111
1. Urbanismo industrial.	111
a. Característica y Tipo de Producción.	113
b. Condiciones geográficas, topográficas, geológicas, hidrogeológicas, ecológicas, etc.	114
c. Existencia de fuentes de energías o redes energéticas.	114
d. Posibilidades de acceso por diferentes medios de transportes.	115
2. Datos necesarios para la microlocalización.	115
a. Planos Topográficos de la zona y del lugar de ubicación de la Planta.	115
b. Datos climatológicos	116
c. Informe de microlocalización. Requisitos.	117
3. El plan de planta o complejo industrial	119
4. Las redes técnicas	121
5. Bases de Diseño de las Vías Interiores de una Planta o Complejo Industrial.	121
a. Línea de Fachada	122
b. Edificio	122
c. Redes Técnicas Exteriores	122
d. Ancho de Faja (A.F.)	122
e. Ancho de Media Faja (A.M.F.)	122
f. Ancho de Pavimento	122
g. Franja de Servicio (F.S.)	122
h. Zonas de carga y descarga de la industria	124
6. Las ampliaciones futuras en el Plan General de Planta.	126
Capítulo 5. Todo lo que hay que saber sobre localización de polígonos industriales.	128



1. Localización industrial en base a tipología de los espacios productivos.	128
2. Integración con respecto a las áreas o núcleos urbanos.	129
3. Impacto ambiental de un parque industrial.	131
La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.	131
Declaración de Impacto medioambiental.	131
Impacto ambiental	132
Estudio de Impacto Ambiental	133
Acciones de la actuación sometidas a evaluación	134
1. Fase de planeamiento	134
2. En la fase de urbanización	134
3. Fase de explotación	135
Ventajas e inconvenientes	135
Capítulo 6. Fases del proceso de actuación industrial sostenible. La transformación sostenible del suelo a uso industrial.	138
1. Estudio de viabilidad técnica y económica.	139
2 Adquisición de suelo.	139
3 Planeamiento.	139
4. Urbanización	140
5. Impacto ambiental.	140
6. Protección de la salud.	142
TALLER DE TRABAJO	143
Análisis de las consecuencias de la mala ubicación de un polígono industrial.	143
CHECK-LIST	150
Describe los errores más frecuentes en la elección de suelo para promover un polígono industrial.	150
¿Cuáles son las precauciones antes de promover un polígono industrial?	150
¿Los parques logísticos son cosa de grandes promotores?	150
¿Dónde invertir en micropolígonos?	150
PARTE TERCERA.	151
¿Qué se promueve?	151
Capítulo 7. Polígonos industriales	151
1. ¿Cómo definen los fondos FEDER a un polígono industrial?	151
2. Características de un polígono industrial	152
3. ¿Qué requiere un polígono empresarial moderno?	154
a. Servicios comunes generales	154
Instalaciones y servicios complementarios	154
Servicios de seguridad	155
Servicios generales de Administración Pública. "Ventanilla única".	155
Servicios de Mantenimiento	155
Servicios de recogida de residuos	155
Servicios de Telecomunicaciones	156
b. Servicios opcionales	156
Servicios de telecomunicaciones avanzadas	156
Servicios de recogida de residuos personalizada	157
Mantenimiento y servicios generales	157
c. Otros servicios complementarios de los polígonos industriales.	157
4. Estudio del emplazamiento naves industriales.	159



5. El terreno y la cimentación para naves y locales industriales _____	161
Capítulo 8. Polígonos industriales BÁSICOS. _____	165
1. El polígono industrial de toda la vida. Un modelo esencial en poblaciones en desarrollo. _____	165
a. Destino principal. _____	165
b. Requisitos y aspectos de localización. _____	166
c. Tamaños de los polígonos. _____	166
d. Edificabilidades brutas. _____	167
e. Servicios al polígono. _____	167
2. El polígono de toda la vida tiene múltiples formas. _____	167
a. Minipolígono. _____	167
b. Seudo-rurales. _____	168
3. ¿Qué es un pequeño polígono? _____	169
a. Tamaño del polígono. _____	169
b. Tamaño de parcela. _____	169
c. Edificabilidades brutas. _____	169
d. Variaciones respecto al uso. _____	169
e. Localización. _____	169
f. Crecimiento y organización por fases. _____	170
4. ¿Qué es un polígono mediano? _____	170
a. Tamaño _____	170
b. Edificabilidad bruta. _____	171
c. Zonificación y usos. _____	171
5. ¿Qué es un gran polígono industrial? _____	171
a. Tamaño. _____	171
b. Localización. _____	172
c. Zonificación y usos. _____	172
d. Edificabilidades brutas. _____	172
e. Desarrollo según fases. _____	172
6. Polígonos especializados. El reciclaje y medioambiente. _____	172
a. Tamaño _____	173
b. Edificabilidades brutas. _____	173
c. Limitaciones de uso. _____	173
TALLER DE TRABAJO _____	177
Los polígonos industriales del sector agroalimentario. _____	177
Bodega de González Byass en Rueda (Valladolid) _____	177
Instalaciones para Viñedos Barón de Ley en Bergasa (La Rioja) _____	177
Instalaciones de Dr. Schär en Alagón (Zaragoza) _____	177
Planta de Rokspring - GM Food Ibérica en Torrejón de Ardoz (Madrid) _____	177
Instalaciones de Lácteas del Jarama en Fuente el Saz del Jarama (Madrid) _____	177
Instalaciones de Bell Food Group en Fuensalida (Toledo) _____	177
Capítulo 9. ¿Se puede modernizar un polígono viejo o es mejor partir de cero? _____	183
1. Revitalización de piezas o tejidos industriales históricos degradados. _____	183
2. Planeamiento de intervenciones urbanísticas para reactivar antiguos complejos industriales. _____	184
a. Integración en la trama urbana. _____	184
b. Análisis urbanístico del "núcleo industrial". _____	185
c. Tipo de planeamiento urbanístico aplicable. _____	186
Capítulo 10. La legalización de polígonos de hecho en el medio rural. _____	187
1. Consolidación/legalización de enclaves no planificados en el medio rural. _____	187



2. Localización. Consolidación de la edificación y la parcelación. _____	188
3. Condiciones para su reordenación. Legalización y consolidación. _____	188
4. Ámbito de planeamiento urbanístico. Consolidación y reurbanización. _____	189
TALLER DE TRABAJO _____	190
La integración de un micropolígono en una pequeña ciudad. _____	190
TALLER DE TRABAJO. _____	192
La moda de las naves nido. _____	192
TALLER DE TRABAJO _____	194
Modelo de ficha técnica de un Polígono Industrial. _____	194
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). _____	194
Capítulo 11. Parques empresariales. _____	197
1. Parques empresariales, viveros de empresas, centros empresariales, parques tecnológicos y parques científicos. _____	197
2. Viveros de empresas y centros empresariales. _____	197
3. Planificación de un Parque Empresarial _____	199
4. Diseño de un parque empresarial. _____	201
Viario. _____	202
Acerados. _____	202
Aparcamientos. _____	202
Asignación de usos _____	203
Áreas ajardinadas _____	203
Equipamiento _____	203
Parcelario _____	203
Infraestructuras hidráulicas. _____	203
Otras redes _____	204
Ordenanzas municipales. _____	204
Entidades de Conservación. _____	204
Condiciones estéticas _____	204
Plantaciones _____	204
5. Aspectos urbanísticos de los parques empresariales. _____	204
a. Instrumentos de intervención para las nuevas instalaciones. _____	205
b. Instrumentos jurídico-urbanísticos de producción eficaz de suelo y actividades empresariales. _____	206
TALLER DE TRABAJO _____	208
Desarrollo real de un parque empresarial _____	208
TALLER DE TRABAJO _____	215
Modelo de ficha técnica Parque empresarial. _____	215
Edificio de oficinas en bloques totalmente independientes. Desarrollo de oficinas de gran tamaño dentro del Parque Empresarial con fachada a autovías principales. _____	216
Capítulo 12. Parques tecnológicos y científicos. _____	219
1. ¿Cuál es la diferencia entre un parque científico y un parque tecnológico? _____	219
2. Parques tecnológicos. _____	220



3. ¿Qué son las Plataformas Tecnológicas? Relación con el parque científico tecnológico. _____	222
¿Qué es un parque científico tecnológico? _____	223
TALLER DE TRABAJO _____	225
Parque Tecnológico de Reciclado (PTR) de Zaragoza _____	225
TALLER DE TRABAJO _____	227
Clúster. Parque tecnológico de ciencias de la salud (PTS) de Andalucía. _____	227
Capítulo 13. ¿Qué es un clúster? _____	231
¿Qué es un clúster? ¿Por qué un clúster en los parques tecnológicos? Clúster en España. _____	231
TALLER DE TRABAJO _____	234
Los clústeres empresariales gallegos. _____	234
Decreto legislativo 1/2015, de 12 de febrero, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones legales de la Comunidad Autónoma de Galicia en materia de política industrial	234
Los clústeres empresariales gallegos _____	234
Capítulo 14. Plataformas logísticas. _____	237
1. Introducción a la logística. _____	237
2. Concepto de plataforma logística. _____	240
3. Claves de la promoción de parques logísticos. _____	240
a. Características del edificio logístico. _____	242
b. La intermodalidad. _____	243
c. El desarrollo urbanístico de un parque logístico. _____	243
d. Las ventajas que ofrecen las plataformas logísticas _____	243
4. Estabilidad en sus rentabilidades. _____	245
5. Los protagonistas del sector logístico. _____	246
6. Mercado Inmobiliario Logístico _____	246
7. Tipología de suelo integrado en Polígonos Logísticos, Zonas de Actividades Logísticas (ZAL) o Centros de Transporte. _____	247
TALLER DE TRABAJO _____	249
Informe de consultoría sobre la inversión inmobiliaria logística en España. _____	249
1. Contexto económico _____	249
2. El comercio electrónico _____	249
3. Infraestructuras y transportes _____	249
4. ¿Dónde se encuentran las principales áreas logísticas? _____	249
5. Mercado de ocupación logística _____	249
La contratación de espacios logísticos _____	249
La evolución de las rentas _____	249
Oferta logística inmediata y futura _____	249
6. Hotspots logísticos _____	249
7. Mercado de Inversión _____	249
8. Retos y Oportunidades _____	249
NIIF 16: una nueva era para los alquileres _____	249
La logística urbana _____	249
TALLER DE TRABAJO _____	304
Promoción inmobiliaria en zonas logísticas ya consolidadas. _____	304
SUELO LOGÍSTICO EN AUJE _____	305
ZONA DE MADRID _____	305



GETAFE _____	305
ILLESCAS _____	306
SAN FERNANDO DE HENARES _____	306
CABANILLAS DEL CAMPO _____	306
ZONA DE BARCELONA _____	306
PI CAN MARGARIT, SANT ESTEVE DE SESROVIRES _____	306
LLIÇÀ D'AMUNT _____	307
PORT BCN – ZAL – BZ _____	307
A. LA LOGÍSTICA AEROPORTUARIA. _____	318
TALLER DE TRABAJO. _____	318
La logística aeroportuaria. El Centro de Carga Aérea de Barajas. _____	318
B. LA LOGÍSTICA MARÍTIMA. _____	320
TALLER DE TRABAJO. _____	320
El puerto marítimo desde la perspectiva logística. Ejemplo de Cartagena. _____	320
TALLER DE TRABAJO _____	329
Polígonos logísticos relacionados con puertos marítimos. _____	329
Vigo. _____	329
A Coruña. _____	330
Gijón. _____	330
TALLER DE TRABAJO _____	331
Puerto HUB. Hub, como centro logístico de distribución en grandes puertos. _____	331
Algeciras, Las Palmas de Gran Canaria, Bilbao, Ferrol y Valencia. _____	331
C. LA LOGÍSTICA DE PUERTOS SECOS. _____	333
TALLER DE TRABAJO. _____	333
¿Qué es un puerto seco? _____	333
1. La creciente demanda de terminales intermodales de mercancías en el centro de la península. _____	333
2. Puertos secos en desarrollo. _____	334
TALLER DE TRABAJO _____	338
El Puerto Seco de Coslada. _____	338
D. LA LOGÍSTICA INTERMODAL Y FERROVIARIA _____	339
TALLER DE TRABAJO _____	339
Plataforma Logística de Zaragoza. _____	339
1. Comunidad y ayuntamiento juntos y con visión de futuro. _____	339
2. PLAZA -Plataforma Logística de Zaragoza- = plena intermodalidad (combinación – carretera - ferrocarril - avión) _____	341
TALLER DE TRABAJO. _____	344
Los megaparques logísticos para evitar los microparques. La experiencia de Arpegio en el Corredor del Henares. Parque Industrial R.2 _____	344
TALLER DE TRABAJO. _____	346
La logística en la alimentación. El caso de Mercamadrid. _____	346
TALLER DE TRABAJO. _____	348
La logística en los centros de transporte de mercancías. El Centro de Transportes de	



Mercancías de Madrid, CTM. _____	348
TALLER DE TRABAJO. _____	350
La Red Logística de RENFE. El Centro Logístico Madrid-Abroñigal y el Centro Logístico de Villaverde. _____	350
TALLER DE TRABAJO. _____	352
Las plataformas logísticas de iniciativa privada en Madrid. _____	352
TALLER DE TRABAJO. _____	354
Las zonas industriales y logísticas de la Comunidad de Madrid. _____	354
TALLER DE TRABAJO _____	362
Caso práctico. Claves para elegir la nave logística perfecta por tamaño, altura, profundidad y diseño. _____	362
TALLER DE TRABAJO _____	364
Caso práctico. Soluciones logísticas automatizadas de almacenaje y flujo de materiales Automatización de procesos logísticos con instalación de electrovías. _____	364
Capítulo 15. La promoción industrial en los parques logísticos. _____	366
1. Cliente logístico y promotor inmobiliario especializado en industrial y logística. _____	366
2. Promoción inmobiliaria de naves logísticas. _____	367
a. Autopromoción de naves logísticas. _____	367
b. Compra de nave logística. _____	368
c. Construcción "llave en mano" de nave logística. _____	369
d. Project Management de naves logísticas. _____	369
TALLER DE TRABAJO _____	371
La externalización de la logística por grandes fabricantes. _____	371
CHECK-LIST _____	383
¿Qué relación hay entre el segmento industrial logístico, la demanda ocupacional, evolución de las rentas y rentabilidades? _____	383
Fijación de la renta por la diferencia de capacidad de almacenaje entre una nave con altura de 7 metros y una de 12 metros. _____	383
PARTE CUARTA. _____	384
¿Quién promueve suelo industrial? _____	384
Capítulo 16. Agentes promotores de suelo industrial público _____	384
1. Administración central _____	384
2. Comunidad Autónoma. _____	385
3. Corporaciones locales. _____	386
TALLER DE TRABAJO. _____	388
Promoción estatal. Plan Inmobiliario Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas. _____	388
TALLER DE TRABAJO. _____	423
Promoción estatal. Ejemplo de promoción de convenio entre el SEPES y un ayuntamiento. _____	423
1. Redacción del Plan Parcial Estudio de Impacto Ambiental _____	423
2. Anteproyecto de Urbanización del Polígono Industrial _____	424



TALLER DE TRABAJO _____	425
Promoción desde Comunidades Autónomas. Estrategia industrial de Andalucía. ____	425
TALLER DE TRABAJO _____	442
Promoción desde Comunidades Autónomas. Estrategia de Desarrollo Industrial de Canarias 2009-2020 (EDIC). _____	442
TALLER DE TRABAJO _____	461
Promoción desde Comunidades Autónomas. Estrategia industrial de Extremadura. _____	461
TALLER DE TRABAJO _____	480
Promoción desde Comunidades Autónomas. Plan Sectorial de Ordenación de Áreas Empresariales de Galicia. _____	480
TALLER DE TRABAJO. _____	508
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 _____	508
TALLER DE TRABAJO _____	522
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. _____	522
TALLER DE TRABAJO _____	524
Promoción desde Comunidades Autónomas Plan Industrial de la Región de Murcia. _____	524
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. _____	524
TALLER DE TRABAJO _____	548
Promoción desde Comunidades Autónomas. Ley 14/2018, de 5 de junio, de la Generalitat, de gestión, modernización y promoción de las áreas industriales de la Comunitat Valenciana. _____	548
1. Entidades de gestión y modernización de las áreas industriales. _____	548
a. La creación de estas entidades de gestión es voluntaria _____	548
b. La adscripción a dichas entidades de gestión será "universal, obligatoria y automática". _____	549
2. Clases de entidades de gestión y modernización de las áreas industriales (básicas, industriales y avanzadas). _____	552
a. Área industrial básica _____	552
b. Área industrial consolidada _____	552
c. Área industrial avanzada _____	553
3. Régimen legal del las Entidades de gestión y modernización de las áreas industriales _____	554
Naturaleza y régimen jurídico _____	554
Sujetos integrantes _____	554
Funciones _____	555
Legitimación y contenido de la solicitud de constitución _____	556
Estatutos _____	557
Negociación del convenio _____	558
Aprobación provisional _____	558
Asamblea de ratificación _____	559
Autorización de la constitución y firma del convenio _____	559
Publicidad y registro _____	560



Periodo de vigencia _____	561
Obligaciones de los sujetos integrantes de la entidad _____	561
Del cumplimiento de las obligaciones _____	562
Régimen de organización y funcionamiento _____	563
Órganos de la entidad _____	563
La asamblea general _____	563
Funciones de la asamblea general _____	564
Petición de dotaciones, infraestructuras o servicios adicionales _____	564
Coefficientes de participación y régimen de acuerdos de la asamblea general _____	565
Impugnación de los acuerdos de la asamblea general _____	565
Elección de la junta directiva _____	566
Funciones y régimen de funcionamiento de la junta directiva _____	567
La presidencia de la entidad _____	568
La gerencia _____	568
Recursos económicos de las entidades de gestión y modernización _____	568
Disolución _____	569
Foro consultivo de participación _____	569
4. Zonas de "enclave tecnológico" _____	570
5. Marca de calidad "municipio industrial estratégico» _____	570
Reconocimiento como municipio industrial estratégico _____	570
Procedimiento de declaración _____	570
Revocación _____	571
Municipio logístico estratégico _____	571
TALLER DE TRABAJO _____	573
Promoción desde Comunidades Autónomas. Ley 14/2018, de 5 de junio, de la Generalitat, de gestión, modernización y promoción de las áreas industriales de la Comunitat Valenciana. _____	573
TALLER DE TRABAJO. _____	601
Promoción desde el ayuntamiento. Promoción de un polígono por una promotora que concurre a un concurso municipal. _____	601
Capítulo 17. El municipio: Sin voluntad municipal no hay polígono. _____	602
1. Los municipios y el suelo industrial. _____	602
2. Exigencias municipales específicas relacionadas con los polígonos. _____	604
PARTE QUINTA. _____	612
Urbanismo industrial: si me recalifica habrá industria y trabajo en su ayuntamiento. _____	612
Capítulo 18. El Plan General de Ordenación Urbana -PGOU- y los polígonos industriales. _____	612
1. La administración ante la transformación urbanística para uso industrial. Precauciones. _____	612
2. PGOU y los polígonos industriales. _____	614
a. Normas urbanísticas del PGOU _____	614
b. Clase de suelo de uso productivo. _____	615
c. Clases de suelo estandarizado. _____	617
d. Zonas en suelo urbano consolidado _____	618
e. Zonas en suelo urbano no consolidado. _____	619
f. Criterios de localización propuestos por el Plan _____	622
1. Actividad industrial en general. _____	622
2. Actividades ligadas a la ciudad. _____	622
3. Actividades diversas ligadas a las vías de comunicación _____	622
4. Actividades especializadas _____	623
TALLER DE TRABAJO. _____	624



Caso práctico. Modificaciones puntuales para incorporar al suelo urbanizable programado con uso global industrial, parte de suelo no urbanizable común. ____ 624

Capítulo 19. La parcelación urbanística en suelo industrial _____ 627

- 1. Prototipos edificatorios industriales y de actividad como estándares urbanísticos. 627**
- 2. Ordenación parcelaria y trama viaria. _____ 628**
- 3. Forma de la parcela: relación frente-fondo. _____ 629**
- 4. Zonificación a partir de la ordenación parcelaria. Definición de tipologías edificatorias. _____ 631**
- 5. Parcelación y tipo edificatorio. Dimensiones y niveles de ocupación. _____ 631**
- 6. Características físicas de la parcela. _____ 635**
 - Tamaño. _____ 635
 - Frente. _____ 635
 - Relación frente-fondo. _____ 635
 - Forma. _____ 636
- 7. Agregación y segregación parcelaria. _____ 636**
- 8. Versatilidad y capacidad de adaptación parcelaria. _____ 637**

Capítulo 20. Las ordenanzas de edificación de polígonos industriales. _____ 639

- 1. Condiciones de utilización de los espacios libres interiores de parcela. _____ 639**
 - Superficie libre. _____ 639
 - Aparcamiento. _____ 640
 - Carga y descarga. _____ 640
 - Restricciones a la utilización de espacios libres. _____ 640
 - Ajardinamiento y arbolado. _____ 640
 - a. Organización del espacio privado. _____ 641
 - b. El aparcamiento interior de la parcela. _____ 641
 - c. Áreas de carga y descarga en el interior de la parcela. _____ 641
- 2. El edificio y sus condiciones de relación con la parcela. _____ 642**
 - Tipo edificatorio. _____ 642
 - Coeficiente de edificabilidad _____ 642
 - Alturas _____ 643
 - Retranqueos. _____ 643
 - Separación de edificios. _____ 643
- 3. Tipología edificatoria. _____ 644**
 - a. Industria nido. _____ 644
 - b. Industria pequeña. _____ 644
 - c. Industria mediana. _____ 645
- 4. Modelo básico de ordenanza municipal para polígonos industriales. _____ 645**

Capítulo 21. Las precauciones en la reserva de espacios libres y dotacionales. 649

- 1. Reservas y estándares. _____ 649**
- 2. Espacios verdes de uso público. Criterios generales. _____ 649**
 - Localización y configuración de espacios verdes _____ 650
- 3. Usos dotacionales y los servicios al polígono. _____ 652**
 - Localización en el polígono. _____ 652

TALLER DE TRABAJO. _____ 655

El registro municipal de solares industriales. La experiencia de Elche. _____ 655

TALLER DE TRABAJO. _____ 658

Los puertos secos de Castilla la Mancha. Evaluación medioambiental de una



Plataforma Logística e Intermodal (PSI). _____	658
TALLER DE TRABAJO. _____	666
Caso práctico. Evaluación y Control Ambiental relativa a un proyecto de fábrica en Murcia. _____	666
TALLER DE TRABAJO _____	675
Caso práctico. Entidad Urbanística de Conservación, con la denominación "Comunidad de gestión del área industrial", regulándose sus funciones y régimen. (Caso de Murcia. Ley 10/2018, de 9 de noviembre, de Aceleración de la Transformación del Modelo Económico Regional para la Generación de Empleo Estable de Calidad). _____	675
Infraestructuras industriales, turísticas y abastecimiento y sostenibilidad energética _____	675
Infraestructuras industriales _____	675
Mejora de la gestión y modernización de las áreas industriales de la Región de Murcia _____	675
Conservación y mantenimiento de la urbanización en las áreas industriales de la Región de Murcia _____	676
Convenio regulador entre ayuntamiento y Comunidad de gestión del área industrial para la efectividad del deber de conservación y mantenimiento de la urbanización. _____	677
Constitución de la comunidad de gestión del área industrial _____	678
Régimen de funcionamiento _____	679
Municipio Industrial Excelente _____	681
TALLER DE TRABAJO _____	684
Casos prácticos. Precauciones en contaminación de suelos en polígonos industriales. Suelos contaminados en polígonos industriales. _____	684
¿En la instalación se han utilizado históricamente fosas sépticas o pozos para la eliminación de efluentes residuales? _____	685
¿A lo largo de la historia de la instalación se han producido derrames o fugas que hayan podido afectar al suelo? _____	685
¿Se encuentra el suelo de la instalación pavimentado con hormigón o asfalto en su totalidad? _____	685
¿Posee el pavimento grietas o zonas degradadas que indiquen su mal estado? _____	685
¿Existe una pendiente acusada en los terrenos donde se ubica la instalación? _____	685
¿Existe un acceso restringido a los almacenamientos de sustancias peligrosas? _____	685
¿Anteriormente al inicio de su actividad se han desarrollado otras actividades que hayan podido afectar al suelo? _____	685
¿Existe un acceso restringido a los almacenamientos de sustancias peligrosas? _____	685
¿Existen distintas redes de drenaje para la recogida de aguas pluviales e industriales? _____	685
¿Se realizan revisiones periódicas y mantenimiento de las redes de drenaje? _____	685
¿Se almacenan, manipulan o utilizan en la instalación sustancias clasificadas como tóxicas o muy tóxicas? _____	685
¿Se almacenan, manipulan o utilizan en la instalación sustancias clasificadas como nocivas? _____	685



¿Dispone su instalación de una gran superficie libre en el exterior _____	685
donde eventualmente se almacenan materiales a la intemperie? _____	685
¿Los productos utilizados en la instalación se mantienen normalmente en sus envases originales? _____	685
¿Existen depósitos de combustible enterrados que no hayan sido sometidos a pruebas de estanqueidad? _____	686
¿Están dotados de sistemas de contención de derrames todos los depósitos que alberguen sustancias peligrosas? _____	686
¿Los cubetos de contención de derrames poseen las dimensiones adecuadas para albergar todo el material almacenado en el depósito? _____	686
¿Los depósitos de sustancias peligrosas están dotados de sistemas de detección de fugas? _____	686
¿Existen cubiertas que protejan de la lluvia los almacenamientos de sustancias o residuos peligrosos? _____	686
¿En el caso de depósitos aéreos, disponen éstos de alguna estructura que permita sobreelevarlos? _____	686
¿Los depósitos ubicados en el exterior poseen algún sistema de protección frente a la corrosión? _____	686
¿Las zonas habilitadas para la carga y descarga de materiales peligrosos poseen sistemas de contención de derrames y recogida ante posibles goteos? _____	686
¿Existe un sistema de tuberías que permita conducir los materiales almacenados desde sus depósitos hasta el punto de aplicación? _____	686
¿Existen arquetas ubicadas en la zona de producción? _____	686
¿Existen materiales para la contención y recogida de derrames en lugares próximos a los almacenamientos de sustancias peligrosas? _____	686
¿Se dispone de una zona de almacenamiento de residuos peligrosos de acuerdo a la legislación vigente? _____	686
¿El tiempo de almacenamiento de los residuos peligrosos supera los seis meses? _	686
¿Existen transformadores que sospeche que pueda contener PCB's ? _____	686
En caso de realizar la limpieza y mantenimiento de los vehículos en la propia instalación, ¿se realizan estas operaciones en una zona habilitada para ello? ___	687
En caso de que la instalación disponga de un sistema para el tratamiento de los efluentes residuales, ¿éste cuenta con los sistemas de contención adecuados?__	687
¿Existe algún sistema de recogida de las aguas de incendio? _____	687
Capítulo 22. Plan Parcial de un polígono. Documentación del plan parcial. _	743
1. Introducción. _____	743
2. Memoria _____	745
3. Planos. _____	750
a. Planos informativos. _____	750
b. Planos definitivos o de proyecto. _____	751
4. Ordenanzas. _____	753
5. Plan de etapas. _____	756
6. Estudio económico-financiero _____	757
7. Documentación complementaria de los planes parciales que tengan objeto	



urbanizaciones de iniciativa particular. _____	760
TALLER DE TRABAJO. _____	761
Dictamen sobre modificación puntual de un Plan Parcial Industrial y efecto en las Normas Subsidiarias de Planeamiento Municipal. _____	761
TALLER DE TRABAJO. _____	767
Formularios: Modelo de Plan Parcial industrial. _____	767
1. Memoria justificativa _____	767
2. Información _____	768
2.1. Ámbito y Descripción del Sector _____	768
Situación _____	768
Orografía _____	768
Información catastral _____	768
Uso actual del suelo _____	768
Comunicaciones _____	769
Saneamiento _____	769
Energía eléctrica _____	769
2.2. Infraestructuras existentes. Conexión. _____	769
Comunicaciones _____	769
Acceso _____	769
Abastecimiento _____	770
Evacuación de aguas residuales _____	770
Energía eléctrica _____	771
Telefonía _____	771
Red de gas _____	771
2.3 Situación actual del planeamiento _____	771
2.4 Tramitación del Plan Parcial _____	772
2.5 Ejecución del Plan Parcial _____	772
2.6 Contenido del Plan Parcial _____	772
3. Memoria justificativa de la propuesta _____	774
3.1 Criterios generales _____	774
3.2 Objetivos fundamentales _____	774
3.3 Solución adoptada _____	775
Acceso y viario _____	775
Aparcamientos _____	775
Parcelación _____	776
Espacios libres y zonas verdes _____	776
Parcela dotacional de carácter general _____	776
Parcela dotacional local _____	776
Cesión de aprovechamiento _____	777
Condicionantes _____	777
3.4 Reservas de suelo para equipamientos y espacios libres _____	777
3.5 Calidad urbana _____	779
3.6 Barreras urbanísticas _____	779
3.7 Sistema de Actuación _____	780
3.8 Plazos de ejecución _____	780
4. Plan de etapas _____	780
4.1 Ejecución, conservación y mantenimiento, plazos y garantías de las obras de urbanización _____	780
4.2 Conclusión _____	780
5. Estudio económico y financiero _____	781
6. Ordenanzas reguladoras _____	781
TALLER DE TRABAJO. _____	789
Formularios: Modelo de Plan Especial de Reforma Interior (PERI). Caso real. _____	789



1. Introducción, documentos y normativa.	789
2. Memoria informativa.	789
3. Memoria justificativa	789
4. Planos de información.	789
5. Normas urbanísticas.	789
6. Catálogos de bienes y espacios protegidos.	789
7. Planos de ordenación.	789
8. Informe de sostenibilidad económica.	789
9. Documento de refundición del plan de ordenación municipal.	789
TALLER DE TRABAJO	838
Precauciones en vías y movimiento circulatorio dentro del polígono industrial.	838
1. El movimiento del vehículo. Calzadas y aparcamientos.	838
1.1. Parámetros fundamentales del trazado	838
1.2. Elementos de la sección transversal.	840
1.3. Tipos de calzadas de viario urbano.	843
1.4. Parámetros de dimensionamiento: las plazas de aparcamiento.	844
1.5. Tipos de espacios de aparcamiento.	845
1.6. Posibilidad de aparcamiento en viario.	845
1.7. Algunas recomendaciones para el diseño del espacio del aparcamiento.	846
2. Intersecciones y enlaces.	848
2.1. El espacio de los encuentros: cruces y plazas.	848
2.2. Criterios generales de diseño de los encuentros como puntos críticos del transporte.	849
2.3. Tipos de encuentros.	849
2.4. Los pasos de peatones.	850
2.5. Intersecciones elementales.	851
2.6. Intersecciones canalizadas.	851
2.7. Intersecciones semaforizadas.	852
2.8. Rotondas.	853
2.9. Enlaces.	855
2.10. Algunas recomendaciones para el diseño del espacio viario.	856
3. Sección constructiva de la calle	857
3.1. El firme. Definiciones y funciones.	857
3.2. Capas que componen el firme.	859
3.3. Tipos de firmes.	861
3.4. Algunas recomendaciones para el diseño del firme.	862
PARTE SEXTA.	865
¿Es mi polígono o parque empresarial un conjunto inmobiliario?	865
Capítulo 23. El parque empresarial como conjunto inmobiliario.	865
1. Fundamentación de la pluralidad de inmuebles	865
a. Pluralidad de edificaciones y/o construcciones.	865
b. Unidad funcional.	866
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	866
a. Introducción.	866
b. Regulación de los conjuntos inmobiliarios	867
3. ¿Qué debemos destacar de la reforma de la LPH en materia de complejos urbanísticos?	868



4. ¿Cómo afecta el carácter supletorio del Código Civil a los complejos urbanísticos? 871

5. ¿Merece la pena someter la urbanización al régimen de la Propiedad Horizontal? 874

TALLER DE TRABAJO _____ **877**

¿Es aplicable la Ley de Propiedad horizontal (LPH) a un polígono industrial? _____ 877

(Ver el formulario Reglamento de régimen interior de un parque científico y tecnológico). 877

PARTE SÉPTIMA. _____ **878**

Formularios _____ 878

1. Estatutos de un parque empresarial o complejo industrial. _____ 878

2. Modelo de Plan Parcial industrial. _____ 894

3. Normas urbanísticas del Plan parcial con reparcelación de un polígono industrial 914

4. Normativa de usos, ordenanzas y edificación para zonas industriales. _____ 926

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. _____ 932

6. Pliego de condiciones en oferta de compra, opción de compra y derecho de superficie de suelo industrial a empresa pública de suelo. _____ 945

7. Pliego de condiciones particulares que han de regir la enajenación, mediante concurso público de suelo de uso de equipamiento en Parque Tecnológico. _____ 987

8. Condiciones generales de venta de parcelas gravadas con censo. _____ 1053

9. Modelo de Ordenanzas reguladoras del polígono industrial. _____ 1056

10. Procedimiento de tramitación de licencia para autorización previa de construcciones industriales _____ 1060

11. Reglamento de régimen interior de un parque científico y tecnológico. _____ 1063

PARTE OCTAVA _____ **1077**

Formularios. Contrato de opción a compra del polígono industrial _____ 1077

1. Contrato de opción a compra del polígono industrial. _____ 1077

2. Condiciones generales de venta de parcelas en el polígono industrial _____ 1083

3. Bases de comercialización de parcelas logísticas e instalaciones en el centro de transportes de mercancías de interés autonómico. _____ 1091



¿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.**



Introducción.



La inversión inmobiliaria en polígonos industriales, parques empresariales y logísticos se está viendo favorecida por la aparición del comercio electrónico que está afectando a todo tipo de naves, desde las grandes de logística general hasta las pequeñas o de cercanía de logística de última milla.

La evolución de los polígonos logísticos es especialmente importante en las regiones que contienen puertos o aeropuertos importantes, o que albergan concentraciones de industria, pero lo que realmente ha disparado la inversión en polígonos logísticos ha sido la modernización de las cadenas de suministro. A medida que los minoristas, los fabricantes y los distribuidores adoptan nuevos modelos de negocio, como el comercio electrónico, están repensando las formas en que los productos van de la fábrica al consumidor.

Estos esfuerzos están estimulando la construcción de bienes inmuebles logísticos en áreas clave, es decir, más cerca de grandes concentraciones de consumidores o de nodos de distribución vitales. Otros factores, como la disponibilidad de suelo, el coste de la mano de obra y los niveles de apoyo e incentivos del gobierno, pueden influir en la inversión en polígonos industriales y logísticos.

Estados Unidos es el mercado logístico más desarrollado del mundo. En Europa, donde los clústeres son impulsados principalmente por la reconfiguración estructural de la cadena de suministro del continente, la actividad de construcción es relevante pero menor que en los EE. UU. La mayoría de los clústeres europeos tienen menos de la mitad del stock moderno de clústeres comparables de los EE. UU. ¿La razón? Que Europa va por detrás en la implantación del comercio electrónico, una realidad que ha afectado a los centros comerciales y que ha revolucionado el mercado inmobiliario industrial y logístico.

En MIPIM se ha analizado la inversión industrial en Europa y se ha destacado el trabajo innovador que se está realizando en la logística de la última milla.

La demanda de bienes inmuebles logísticos (almacenes, centros de distribución) seguirá creciendo impulsada por la aceleración de las ventas de comercio electrónico.



El producto llave en mano (contrato de obra de nave industrial llave en mano) es un producto bastante atractivo para futuros inversores que se realiza mediante dos modalidades (i) un llave en mano a medida, conforme a las especificaciones técnicas del cliente, o (ii) un llave en mano genérico desde el diseño hasta la entrega de llaves. Esta modalidad incluye la búsqueda de suelo, la gestión de los proyectos y la dirección de obra.

A modo de ejemplo, Merlin Properties ha firmado con Carrefour un contrato 'llave en mano' para construir y alquilar al grupo de distribución una nave de 98.757 metros cuadrados en el que, según la socimi, constituye el mayor contrato de alquiler de superficie logística de la historia.

Otra operación cada vez más frecuente es el Lease back inmobiliario de naves industriales. Por ejemplo, en Cabanillas (Guadalajara), Merlin ha comprado una nave logística de 15.075 metros cuadrados, que seguirá alquilada con un contrato a 10 años y rentabilidad bruta del 6,2%. Lo que no impide que también en Cabanillas, Merlin haya promovido dos naves logísticas de 42.500 metros cuadrados con una rentabilidad bruta estimada del 7,7%.

Por lo tanto es imprescindible posicionarse en la construcción industrial porque el mercado inmobiliario necesita de naves de última generación, con lo que el inversor se enfrentará a problemas urbanísticos, arquitectónicos y financieros.

De estas cuestiones se trata desde una perspectiva práctica y profesional en la guía de polígonos industriales, parques empresariales y logísticos.



PARTE PRIMERA.

Suelo industrial.

Capítulo 1. Suelo industrial.



1. Políticas de suelo industrial.