

SUMARIO

Preciados, Portal del l'Angel y Colón son las calles con las rentas más altas para Madrid, Barcelona y Valencia respectivamente.

La demanda continúa activa sobre todo por parte de los operadores de moda.

Se prevé un crecimiento suave de las rentas debido a una posible moderación de la actividad.



INDICADORES

- Actividad
- Disponibilidad
- Demanda
- Precios

■ **PRECIADOS Y ORTEGA Y GASSET EN MADRID, LAS CALLES MÁS CARAS PARA EL MERCADO DE RETAIL HIGH STREET ESPAÑOL.**

A nivel nacional las rentas más altas siguen estando en Madrid y Barcelona. Preciados en Madrid, y Portal de l'Angel en Barcelona siguen siendo las calles más caras del mercado de locales comerciales de primera línea en España, ambas son calles enfocadas al gran consumo, ubicadas en el centro histórico y cuyo comercio se beneficia del turismo. Le siguen Ortega y Gasset en Madrid y Passeig de Gràcia en Barcelona como las calles más prestigiosas del mercado de Retail High Street y receptoras de operadores de lujo. En Valencia, la calle con rentas más altas es Colón, que al igual que Preciados y Portal de l'Angel, es una de las calles más transitadas de la ciudad ubicada en el centro histórico y con un posicionamiento enfocado al gran consumo.

■ **LA ACTIVIDAD SIGUE SIENDO ELEVADA PESE A LAS ALTAS RENTAS.**

Durante el segundo semestre del 2007 la actividad se mantiene fuerte, liderada por operadores cuya actividad es el Equipamiento Personal, representando un 80% de la actividad total. La mayoría son firmas de moda tanto nacionales como internacionales. En cuanto a las superficies que se han contratado, han sido principalmente las comprendidas entre los 100-300 metros cuadrados suponiendo el 42% de la contratación total. En cuanto a la oferta, la disponibilidad sigue siendo escasa y en algunas calles prácticamente nula.

■ **LAS RENTAS CRECERÁN SOSTENIDAMENTE DURANTE LOS PRÓXIMOS MESES.**

La elevada actividad mantenida durante los años precedentes, junto con el nuevo escenario macroeconómico de recesión a nivel mundial, podría llevar a una ligera moderación de la actividad que provocaría un crecimiento suave de las rentas.

TOP 5 GLOBAL - RENTAS POR CALLES

Ranking	Región	Calle	€/m ² /año
1	Nueva York	Madison Avenue	11.400
2	Moscow	Tverskaya	8.000
3	Londres	New Bond St/Old Bond St	6.734
4	París	Champs Elysees	6.250
5	Tokyo	GINZA	6.126

Precios referidos a superficies de 200 m²

Fuente: CB Richard Ellis

CONTEXTO ECONÓMICO

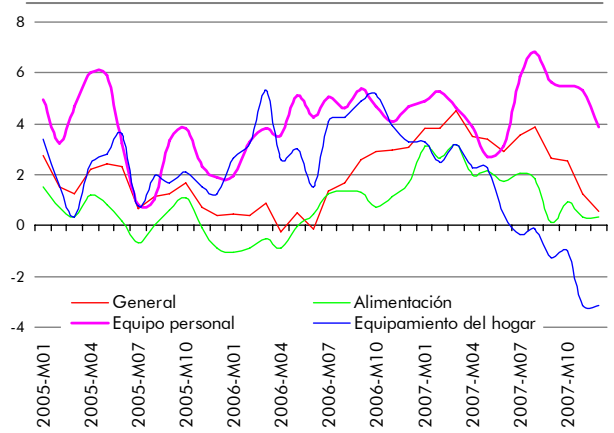
La economía española ha ido atenuando suavemente el ritmo de crecimiento, desde el 4,1% en el 1º trimestre del 2007 hasta el 3,5% al final del año, provocando una revisión a la baja de las previsiones de crecimiento para 2008. El Ministerio de Economía estima un crecimiento del 3,1% y Experian apunta hacia un crecimiento del 2,9%. Esta desaceleración económica viene motivada, entre otros factores, por el importante peso de la construcción en el crecimiento económico. Según Eurostat, la producción de la construcción ha sufrido una caída del 6,2% respecto al año pasado. Además su principal catalizador hacia la demanda, la financiación, tiende a un escenario de mayor austeridad, debido a la actual crisis de liquidez.

Esta incipiente desaceleración tendrá repercusiones directas en la tasa de ahorro en las empresas y en los hogares españoles. Tanto la ralentización del mercado de trabajo como la caída de la producción, las subidas de tipos de interés y la elevada inflación, afectarán directamente a los niveles de renta disponible y en consecuencia en el consumo.

Esta percepción del futuro deterioro de la economía española se ha trasladado a los consumidores que, tal y como refleja el indicador de confianza del consumidor publicado por el ICO durante el mes de diciembre del pasado año, cayó durante el tercer trimestre de 2007, y se sitúa actualmente 13,2 puntos por debajo del indicador del 2006. La tendencia bajista del indicador apunta a una moderación del consumo privado durante el 2008. Además, como dato relevante, La Federación de Usuarios y Consumidores Independiente (FUCI), estimó un gasto medio de 119 euros durante las rebajas de invierno, un 3% menos que el año pasado.

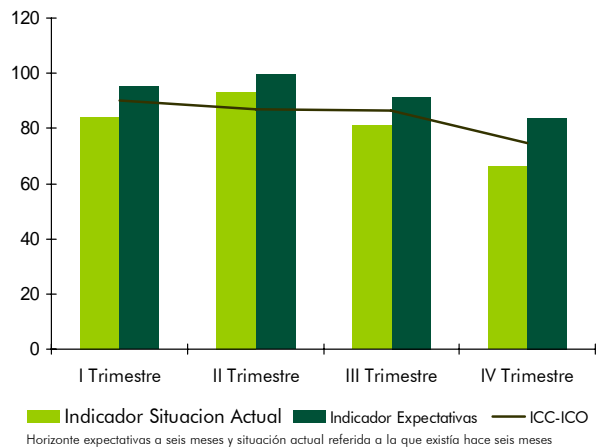
En relación a la situación general del comercio minorista, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística referidos a diciembre 2007, el comercio en España registró tan sólo un crecimiento interanual del 0,5% durante el 4º trimestre en términos constantes, descontando el efecto de la subida de precios. Por tipo de producto, se observa una importante subida en Equipo Personal del 3,9%, seguido de Otros Bienes con un 2,4% y Alimentación con un 0,3%. El comercio en Equipo del Hogar sufrió una caída interanual del -3,2% respecto al mismo período del año anterior.

EVOLUCIÓN COMERCIO AL POR MENOR



Fuente: INE, Precios constantes, media 3 meses

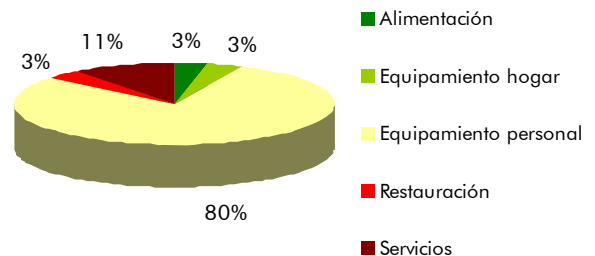
INDICADOR DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR



Indicador: >100 Optimista, <100 Pesimista

Fuente: INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL

CONTRATACIÓN POR ACTIVIDAD



Fuente: CB Richard Ellis

Sin embargo, pese a este clima de incertidumbre, el mercado de locales comerciales sigue fuerte. Ha mantenido el dinamismo del año pasado, la demanda sigue creciendo, los ratios de disponibilidad siguen siendo prácticamente nulos y la espiral de rentas es alcista.

En cuanto a inversión, un local en zona prime posee un yield del 4,75%, justificado por la creciente demanda dispuesta a pagar altos precios y a la escasa oferta que hacen de estos activos una inversión muy atractiva.

Aunque debido a las pocas oportunidades que ofrece el mercado la actividad en este tipo de operaciones suele ser baja. Por perfil de inversor, en los ejes prime suele predominar el inversor privado más activo en locales individuales y de superficies inferiores a los 2.500 metros cuadrados, mientras que el inversor institucional busca superficies comerciales de mayor dimensión.

DEMANDA

Las características de la demanda son las siguientes:

Importante peso de operadores dentro de la categoría de Equipamiento Personal, en la que destacan firmas de moda y complementos.

Demanda de carácter global. Las firmas de retail buscan ubicaciones en las calles más exclusivas de las distintas plazas del mercado de High Street Retail.

Demanda poco sensible a las constantes subidas de precios.

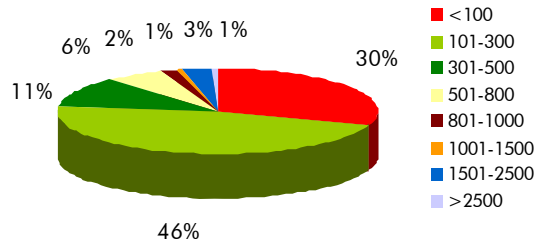
Demanda de operadores internacionales activa como consecuencia de la globalización del sector.

La demanda por superficie sigue concentrada en locales que poseen entre 100-300 metros cuadrados, representando un 46% de la demanda total.

Preferencia por ubicaciones próximas a locomotoras con fuerte tirada comercial y elevado tránsito.

La demanda de operadores que desean iniciar su expansión en el mercado español suele supeditar su apertura a las calles más consolidadas desde el punto del vista comercial para la creación de un referente o imagen de marca. En primera instancia, los operadores que deciden ubicarse en el territorio nacional suelen ir a plazas como Barcelona o Madrid.

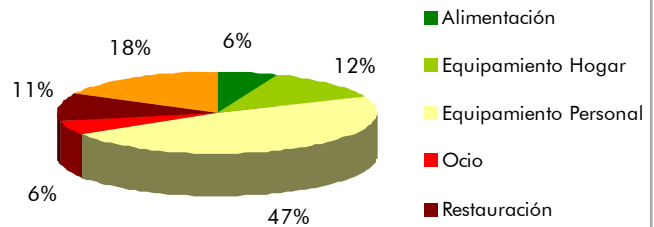
DEMANDA POR RANGO DE SUPERFICIE



Superficie en m²

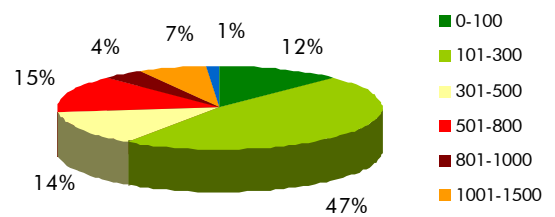
Fuente: CB Richard Ellis

DEMANDA POR ACTIVIDAD



Fuente: CB Richard Ellis

OFERTA POR RANGO DE SUPERFICIE



Superficie en m²

Fuente: CB Richard Ellis

OFERTA

La características de la oferta en el mercado de High Street Retail son:

Disponibilidad casi nula, en todos los ejes prime para Barcelona, Madrid y Valencia.

Por tamaño de local, actualmente las superficies comprendidas entre los 100-300 metros cuadrados concentran el 47% del espacio disponible, principalmente en Madrid y Valencia.

Por calles, como balance del año, Passeig de Gràcia y Rambla Catalunya en Barcelona, Velázquez y Fuencarral en Madrid, Poeta Querol y Jorge Juan en Valencia, son las calles que han tenido mayor rotación durante el último semestre del 2007.

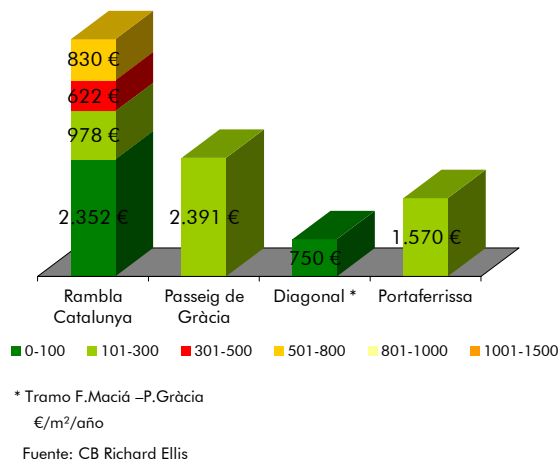
PRECIOS

Los precios que aparecen en los gráficos de la derecha, son precios medios por calle y tramo de superficie basados en operaciones realizadas en el mercado de High Street Retail de Barcelona, Madrid y Valencia durante el segundo semestre del 2007. En ellos, han sido incluidos las cantidades pagadas en concepto de Key Money.

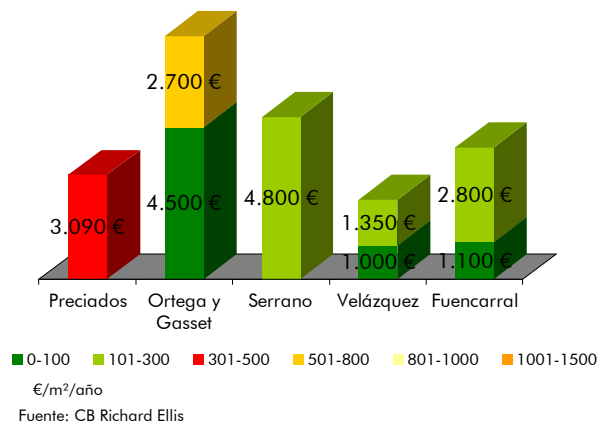
Las variaciones interanuales no han sido incluidas en el presente informe debido, fundamentalmente, a que las características del mercado hacen difícil una comparación generalizada y homogénea para todos los locales en ejes prime de dichas ciudades, y podría llegar a no reflejar la realidad del mercado. Sin embargo, lo que sí es un hecho constatado es que los precios demandados son superiores a los de hace un año debido, básicamente, a la baja disponibilidad.

En el caso de Barcelona, las calles más cotizadas, Portal de l'Àngel y Pelai, no han tenido rotación este último semestre, lo que confirma una de las características de la demanda. Es decisivo tanto el tránsito peatonal como el atractivo del mix comercial que exista en la calle. La calle que ha registrado mayor número de operaciones y que posee rentas más bajas ha sido Rambla Cataluña. En Passeig de Gràcia no se han producido transacciones para locales de dimensión inferior a los cien metros cuadrados ya que la mayoría de los locales son grandes, de unos 800 metros cuadrados de promedio.

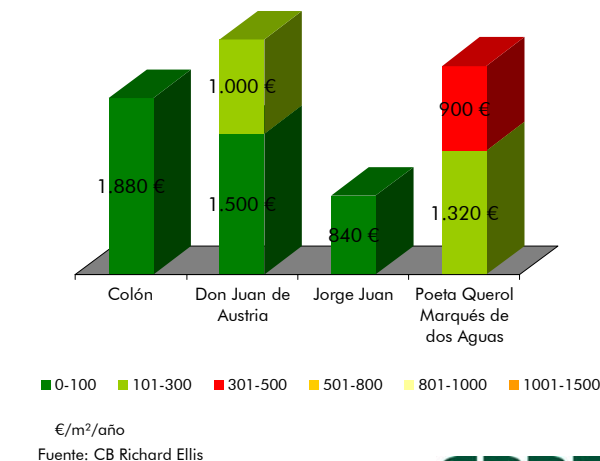
PRECIOS MEDIOS BARCELONA 2º SEMESTRE 2007



PRECIOS MEDIOS MADRID 2º SEMESTRE 2007



PRECIOS MEDIOS VALENCIA 2º SEMESTRE 2007



El caso de Madrid es muy similar. La actividad sigue siendo muy fuerte mientras que la rotación sigue siendo baja en calles como Ortega y Gasset, Serrano o Preciados.

En general, no se han producido fuertes subidas durante el último semestre de 2007, principalmente debido a los niveles alcanzados los años precedentes.

En la ciudad de Valencia, la tendencia es la misma que en Barcelona y Madrid, sin embargo, el nivel de consolidación de su mercado es distinto. Valencia ha adquirido recientemente un protagonismo internacional y está alcanzando un desarrollo económico muy importante, lo cual ha llevado a que la demanda de los operadores comerciales de las zonas preferentes se haya incrementado en los últimos años. Este elevado interés se está canalizando en la creciente demanda que contrasta con el reducido circuito de lujo-primer línea comercial y el escaso espacio disponible. En consecuencia, están emergiendo tramos comerciales que podrían, a medio y largo plazo, llegar a consolidarse como primera línea. Este es el caso de la calle Paz, donde durante los últimos años se han posicionado operadores de primer nivel.

En resumen, los factores que influyen en la determinación de las rentas en el mercado de High Street Retail son los siguientes:

Debido a la escasa disponibilidad en zonas prime, es fundamental el componente subjetivo de los usuarios de locales comerciales que están dispuestos a pagar altas rentas por ubicarse en un emplazamiento clave. De hecho, muchas firmas importantes supeditan la apertura de su tienda a la localización del local, prolongando en algunos casos los plazos previstos en los planes de expansión.

Existe una heterogeneidad del producto debido a que cada local es único.

Hay una demanda creciente tanto en mercados consolidados como Barcelona y Madrid como en mercados emergentes como Valencia o Málaga.

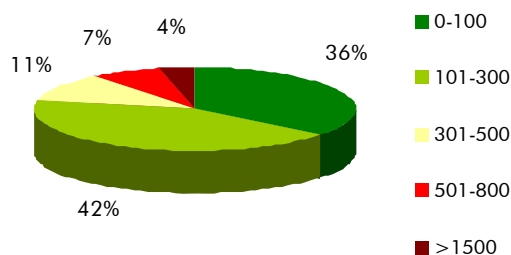
La baja disponibilidad en los ejes prime provoca continuas subidas de precios.

RANKING SEGÚN OPERACIONES CERRADAS EN 2007 PARA SUPERFICIES < 100 METROS CUADRADOS

Ranking	Calle	Ciudad	Renta prime €/m ² /año
1	Preciados	Madrid	5.400
2	Ortega y Gasset	Madrid	5.000
3	Serrano	Madrid	5.000
4	Rambla Catalunya	Barcelona	2.352
5	Colón	Valencia	1.880
6	Don Juan de Austria	Valencia	1.500
7	Velázquez	Madrid	1.100

Fuente: CB Richard Ellis

SUPERFICIES CONTRATADAS



Superficie en m²

Fuente: CB Richard Ellis

HIGH STREET RETAIL-PRINCIPALES CALLES

PRECIADOS - MADRID



Perfil calle	Gran Consumo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

ORTEGA Y GASSET - MADRID



Perfil calle	Lujo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

PORTAL DE L'ANGEL-BARCELONA



Perfil calle	Gran Consumo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

PASSEIG DE GRACIA - BARCELONA



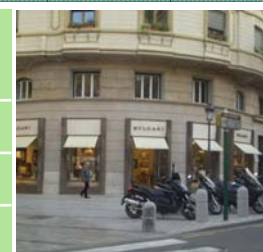
Perfil calle	Lujo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

COLON - VALENCIA



Perfil calle	Gran Consumo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

POETA QUEROL-VALENCIA



Perfil calle	Lujo
Demanda	↑
Oferta	↓
Rentas	↑

OFICINAS CBRE ESPAÑA:

MADRID

Edificio Torre Picasso,
Planta 27
Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1
28020 Madrid
T + 34 91598 1900
F + 34 91 556 9690

belen.bedate@cbre.com

BARCELONA

Edificio Testa Diagonal
Avenida Diagonal 605, 8-1
08028 Barcelona
T + 34 93 444 7700
F + 34 93 419 0285

dolores.jimenez@cbre.com

VALENCIA

Edificio Albereda
Pº de la Almeda, 35 bis, 3dcha
46023 Valencia
T + 34 96 316 2890
F + 34 96 316 2891

victor.gregori@cbre.com

MARRUECOS

Casablanca
190 Boulevard d'Anfa
Etage 2
20000 Casablanca
T +212 22 953 250
F +212 22 364 238

karim.beqqali@cbre.com

MÁLAGA

Edificio Málaga Plaza
Don Cristian, 2-4
Planta 1, Oficina 2 – 3
29007 Málaga
T + 34 952 070 710
F + 34 952 071 705
inigo.molina@cbre.com

PALMA DE MALLORCA

Av. Comte de Sallent, 2
Esquina 31 Diciembre
07003 Palma de Mallorca
T + 34 971 456 768
F + 34 971 456 898

francisco.sanchez@cbre.com

ZARAGOZA

Paseo Independencia, 21
1 Centro
50001 Zaragoza
T + 34 976 484 635
F + 34 976 484 633

nicolas.llari@cbre.com

RESEARCH

Edificio Torre Picasso,
Planta 27
Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1
28020 Madrid
T + 34 91598 1900
F + 3491 556 9690

edward.farrelly@cbre.com