



El mercado industrial ha vivido un ejercicio marcado por la desaceleración generalizada del sector inmobiliario.

La demanda de alquiler ha superado a la de compra, si bien ha descendido en ambas modalidades.

La oferta de activos disponibles ha crecido en la totalidad del ámbito del área metropolitana de Barcelona.

Los precios se han visto sometidos a una fuerte presión bajista.

## RESUMEN

El mercado industrial ha vivido un año marcado por la desaceleración generalizada del sector inmobiliario y la crisis económica.

La demanda se ha visto drásticamente influenciada por las restricciones de financiación, la caída del consumo y la incertidumbre futura. Como consecuencia, el interés por operaciones en alquiler ha superado al de alternativas en venta.

La disponibilidad de naves, tanto en régimen de alquiler como en venta, ha crecido de manera significativa a lo largo del ejercicio. Cabe destacar que la histórica escasez de oferta en la primera corona (a un radio de unos 25 Kms de Barcelona) se ha visto derogada. De este modo, zonas industriales muy próximas a la ciudad cuentan actualmente con producto disponible a precios competitivos.

A lo largo de 2008, los precios han experimentado una fuerte presión bajista, resultado de un nivel de demanda inferior

al de previos ejercicios, mayor presión por parte de la demanda y más flexibilidad por parte de los propietarios.

En el mercado de inversión, si bien a principios de año los activos industriales se convirtieron en el refugio de inversores, el ejercicio ha visto como la demanda por estos activos ha disminuido mientras que las rentabilidades han aumentado. Esta situación contrasta con la de ejercicios anteriores, cuando el mercado industrial se caracterizaba por escasez de producto y una fuerte demanda ligada a la elevada liquidez existente en el mercado. Comentar también que las operaciones con riesgo comercial o inmuebles sin inquilino han desaparecido del cuadro de transacciones realizadas.

Ante esta coyuntura de mercado y la incertidumbre futura, cabe mencionar el riesgo de sobreoferta en zonas como Tarragona y áreas más distantes a la ciudad de Barcelona.



### Claves del mercado

	Suelo	Naves
Oferta	↻	↻
Demanda	↻	↻
Precios	↻	↻
Inversión	↻	↻

## MERCADO INDUSTRIAL DE BARCELONA



## COYUNTURA

Los últimos indicadores sobre la evolución de la economía española reflejan una desaceleración continuada. Actualmente, la entrada en una situación de recesión durante el próximo ejercicio resulta inevitable. Lo que en 2007 comenzó como una crisis hipotecaria se ha ido extendido a todos los sectores económicos y de forma global a lo largo de 2008. A día de hoy, principales potencias mundiales como Japón, el Reino Unido, Francia y Alemania no han sido capaces de evitar el retroceso de sus economías.

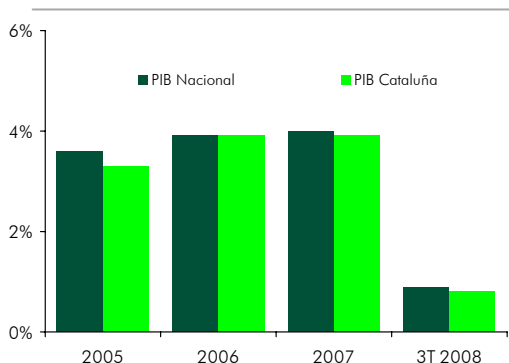
A nivel nacional, el Producto Interior Bruto (PIB) generado por la economía española en el tercer trimestre del año registró un crecimiento del 0,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En el caso de Cataluña, esta cifra se situó en el 0,8%. El consumo de los hogares ha ido experimentado también una desaceleración, pasando del 2,1% en el primer trimestre del año, al 1,1% durante el segundo trimestre y al 0,1% en el tercero.

Uno de los factores más influyentes en el gasto de los hogares es la desfavorable evolución del empleo, que reduce la renta disponible de las familias. En el tercer trimestre del ejercicio, el nivel de paro en Cataluña alcanzó el 8,95%. Si bien esta comunidad se mantuvo por debajo de la media nacional del 11,33%, fue junto con Andalucía y Murcia una de las comunidades donde la población desempleada creció de manera más significativa.

Por su parte, la producción industrial nacional experimentó una variación del -4,5% en Septiembre del presente ejercicio respecto al mismo mes del año pasado. En Cataluña, esta variación alcanzó el -7,0% y situó la media anual en el -4,2%. La mayor variación se registró en la producción de bienes de equipamientos y bienes intermedios, mientras que la menor fue la referente a bienes de consumo.

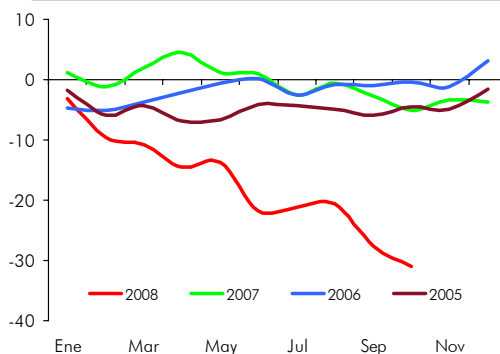
A modo de resumen, el clima industrial en Cataluña ha sufrido un importante deterioro a lo largo de este ejercicio, que a su vez se ha visto reflejado en la coyuntura inmobiliaria del sector. Si bien las perspectivas económicas de cara al año 2009 no se muestran positivas a día de hoy, es importante destacar la solidez del mercado industrial catalán y su fortaleza para afrontar los retos venideros.

### PIB



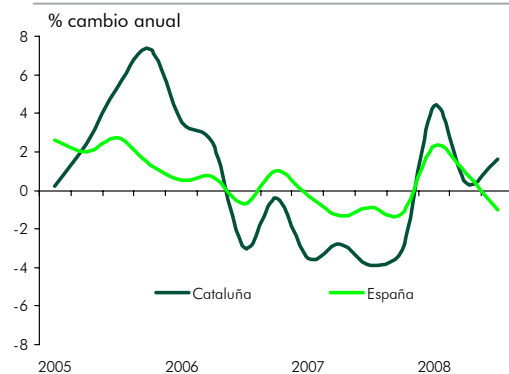
Fuente: Idescat, INE

### INDICADOR DE CLIMA INDUSTRIAL CATALUÑA



Fuente: Idescat

### OCUPACIÓN INDUSTRIAL



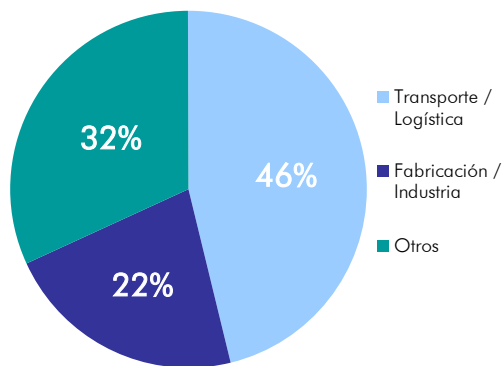
Fuente: Idescat, INE

**INDICADORES DE MERCADO: OFERTA**

INDICADORES DE MERCADO		
OFERTA	SUELO	NAVES
Barcelonés	↖	↗
Barcelonés	—	↗

Fuente: CB Richard Ellis

**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN TERCIARIA**



Fuente: Ministerio de Fomento

**INDICADORES DE MERCADO: DEMANDA**

INDICADORES DE MERCADO		
DEMANDA	SUELO	NAVES
Barcelonés	↘	↘
Barcelonés	—	↘

Fuente: CB Richard Ellis

**EL MERCADO INDUSTRIAL**

El año 2008 se ha caracterizado por una desaceleración generalizada en el mercado inmobiliario. El retroceso de la situación económica nacional, las restricciones financieras y la caída del consumo han afectado de manera particular al mercado industrial.

La combinación de estos factores ha resultado en una nueva coyuntura de mercado, con la balanza claramente inclinada a favor de la demanda. El interés por parte de propietarios en cerrar operaciones se ha traducido en fórmulas flexibles y creativas en aras de cerrar transacciones, tales como ofrecer carencias, pactar condiciones, reducir duraciones contractuales, entre otras. Los precios, por su parte, se han ajustado a niveles acordes con un nivel debilitado de demanda y un aumento considerable de oferta.

**Aumento de la oferta**

La disponibilidad de activos inmobiliarios en el mercado industrial, tanto nuevos como de segunda mano, ha aumentado a lo largo del presente ejercicio y especialmente en el segundo semestre. Este aumento de la oferta en alquiler se produce principalmente por el hecho de que la oferta disponible en venta ha pasado a estar disponible también en alquiler, como consecuencia de la flexibilidad necesaria por parte de los promotores/propietarios para poder llevar a cabo transacciones. Como nota destacable, mencionar que la escasez histórica de oferta en la primera corona de Barcelona ha concluido y hoy en día es posible encontrar inmuebles en esta zona, a precios competitivos.

El aumento de activos disponibles a lo largo de 2008 ha alcanzado un 20% en la zona metropolitana de Barcelona, siendo la oferta en alquiler la que mayor crecimiento ha experimentado. Por zonas, la oferta ha crecido de forma más destacada en las zonas alejadas de la ciudad, ya que ante la disponibilidad en la primera corona a precios más ajustados, son varias las empresas que han optado por trasladarse aprovechando esta coyuntura. Dada esta debilidad por parte de la demanda, los propietarios han demostrado flexibilidad tanto en la renegociación de contratos e incremento de carencias, como en la concesión de opciones de subarriendo. Es aplicable el dicho de “más vale pájaro en mano que ciento volando”.

Actualmente, ante el riesgo de una situación de sobreoferta y con la incertidumbre acerca de la recuperación de la economía en general y del sector en particular, la cautela ha tomado protagonismo. Mientras que el desarrollo de aquellos proyectos ya en marcha continúa, sí se ha producido la paralización de nuevos desarrollos cuya iniciación aún no ha comenzado.

El suelo industrial por su parte, ha pasado de ser un producto estrella a un activo poco demandado, principalmente por la falta de financiación disponible para productos de riesgo. A excepción de la primera y segunda corona de Barcelona, hoy en día existen solares industriales en venta en la totalidad del ámbito metropolitano. Se trata de activos de superficies variadas, tanto de suelo finalista como pendientes de re-calificación.

En su mayoría, son promotores apalancados quienes han optado por poner en venta este tipo de activos. La flexibilidad tanto en las condiciones de venta como en los precios no ha facilitado el cierre de transacciones de suelo, que se percibe a día de hoy como un activo etéreo, y por ello sin opciones de financiación.

### Enfriamiento de la demanda

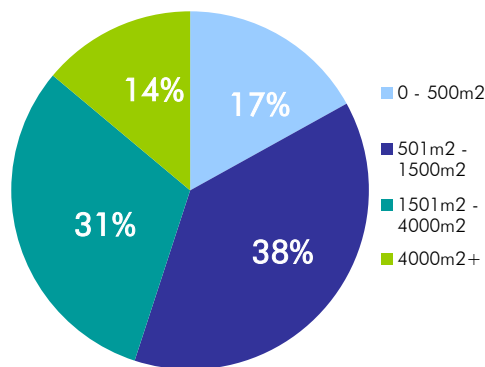
La demanda de inmuebles industriales ha experimentado un claro descenso a lo largo del 2008. La caída respecto al ejercicio anterior ha sido de un 30% y el mayor ajuste lo han sufrido los activos en régimen de venta. En contraste a una demanda histórica en torno al 80% por activos en venta y a un 20% por naves en régimen de alquiler, actualmente las cifras sitúan la demanda del 2008 en 40% por activos en venta y 60% por naves en alquiler. Cabe destacar la aparición de un nuevo concepto de operación, el "alquiler con opción de compra", que permite al inquilino comprar un activo a un precio previamente pactado tras ocuparlo en alquiler durante un periodo aproximado de 2 años.

Asimismo, es importante mencionar las opciones de subarriendo que muchos inquilinos han comenzado a negociar con los propietarios, y que ha comenzado a crear una bolsa de oferta "sumergida", donde inquilinos actuales ofrecen espacios no ocupados a precios muy competitivos. En términos cualitativos, la demanda se ha permitido ser más selectiva, y los usuarios industriales han optado por buscar emplazamientos cercanos a Barcelona ante el aumento de disponibilidad asequible en estas zonas.

Finalmente, por tipología, el 70% de la demanda se ha centrado en naves de un tamaño comprendido entre 500-4.000m<sup>2</sup>. Por actividad, el usuario de transporte/logístico ha sido el más activo del mercado con un nivel del 46% de la demanda, seguido por el sector de fabricación e industria con un nivel del 22%.

En referencia a la demanda de suelo industrial, la dificultad a la hora de obtener financiación ha forzado a echar el freno a este tipo de operaciones. La escasa demanda existente exige suelo finalista, cercano a Barcelona y a precios altamente competitivos. En el caso de encontrar un activo que cumpla estos requisitos, un reto añadido

### INDICADORES DE MERCADO: OFERTA



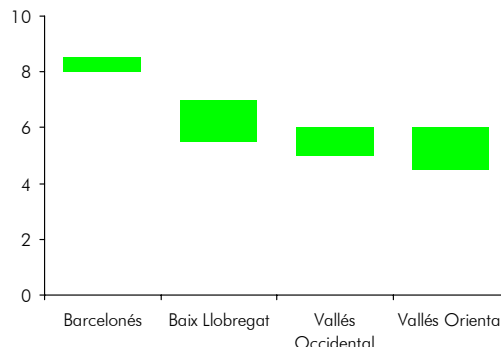
Fuente: CB Richard Ellis

### INDICADORES DE MERCADO

PRECIOS	
Comarca	Precio (€/m <sup>2</sup> )
Barcelonés	1.500 – 1.600
Baix Llobregat	1.400 – 1.500
Vallés Occidental	1.300 – 1.500
Vallés Oriental	1.000 – 1.200

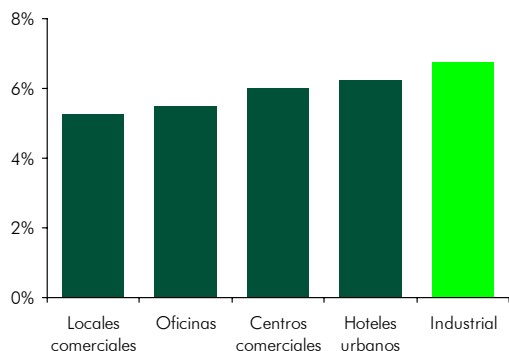
Fuente: CB Richard Ellis

### INDICADORES DE MERCADO: DEMANDA



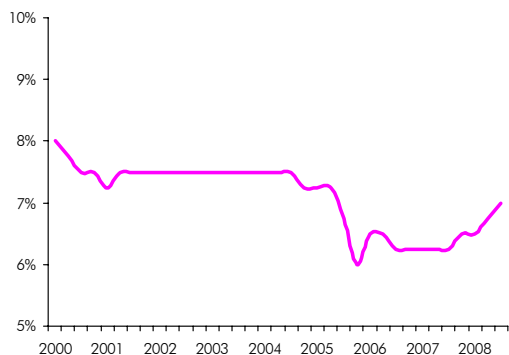
Fuente: CB Richard Ellis

### RENTABILIDADES DEL SECTOR TERCIARIO



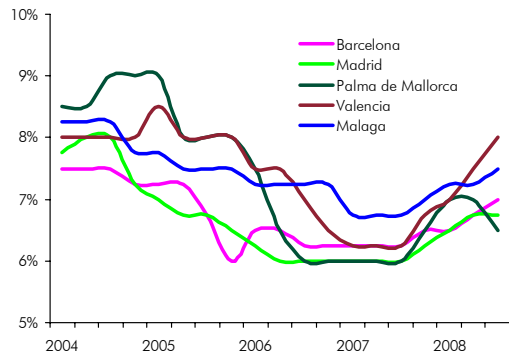
Fuente: CB Richard Ellis

### EVOLUCIÓN DE RENTABILIDAD PRIME INDUSTRIAL - BARCELONA



Fuente: Ministerio de Fomento

### COMPARATIVAS DE RENTABILIDAD PRIME INDUSTRIAL



Fuente: CB Richard Ellis

se ha convertido en identificar un promotor que cuente con la confianza del comprador y con la capacidad de garantizar que llevará el desarrollo a buen término.

### Precios

En lo que a rentas y precios de venta se refiere, el mercado ha traducido la caída de la demanda y el aumento de la oferta en precios claramente inferiores a los de ejercicios anteriores. A nivel general, los precios han sufrido caídas del 20% respecto al 2007, siendo las zonas más alejadas de Barcelona las que mayores bajadas han experimentado.

A día de hoy, no podemos hablar de un desajuste entre las expectativas de usuarios y de propietarios, debido primordialmente a la flexibilidad mostrada por parte de estos últimos. Es importante clarificar que aumentos de carencias y contratos con rentas escalonadas forman parte de la actual bajada de rentas.

De cara al próximo ejercicio, se prevé una continuación de esta tendencia bajista.

### INVERSIONES

El mercado de inversión industrial en Cataluña no se ha visto ajeno a las turbulencias financieras y desaceleración económica nacional e internacional. Así, el volumen de inversión industrial durante el año 2008 se ha visto reducido respecto a años anteriores, aunque cabe destacar que no de forma drástica. Los dos principales motivos por los que el mercado de inversión industrial ha mantenido su dinamismo han sido los volúmenes moderados de las operaciones y un rango de rentabilidades superior al resto de productos inmobiliarios.

Las duraciones contractuales de obligado cumplimiento, solvencia del inquilino y calidad del inmueble, se han convertido en elementos esenciales para el cierre de operaciones. Las transacciones con riesgo comercial o sobre inmuebles sin inquilino, que en los últimos años se habían convertido en habituales, han desaparecido del cuadro de operaciones realizadas a lo largo del presente ejercicio.

Las rentabilidades industriales, al igual que las del resto de productos inmobiliarios, han experimentado ajustes al alza. Dicho ajuste se ha traducido a su vez en un mayor atractivo de activos industriales por parte de posibles inversores. Actualmente, la rentabilidad inicial mínima demandada por los potenciales compradores oscila entre el 6,75-7,00 %.

## PASADO, PRESENTE Y FUTURO

Nexo de comunicación entre la zona centro y sur de España y el resto de Europa, Barcelona cuenta con una ubicación claramente estratégica desde el punto de vista industrial. Su geografía, así como las actuales iniciativas para potenciar el tráfico marítimo desde el puerto de la ciudad (ya en pleno proceso de expansión) son factores que sin duda contribuyen a la positiva valoración del mercado industrial de Barcelona.

Se trata de una valoración que no puede obviar el tejido industrial de la zona, competitivo a nivel europeo, y con más de 235 polígonos consolidados. El sector industrial de Barcelona y su comarca cuenta con una sana mezcla de pequeñas y medianas empresas (pymes), así como de multinacionales. Esta mezcla ha desarrollado un óptimo balance en la demanda de activos, caracterizado por el sólido carácter patrimonial del empresario catalán frente a la preferencia por alquiler de la empresa multinacional.

El sector industrial de Barcelona es a su vez dinámico y cambiante. En los últimos años, Tarragona y la zona norte de Barcelona han experimentado un crecimiento notable debido a la escasez de suelo en las áreas más próximas a Barcelona. La bonanza económica ha beneficiado la actividad y expansión empresarial, que se ha traducido en un importante crecimiento de la demanda por activos industriales.

Dicho incremento a su vez ha contribuido a la expansión de polígonos y a la aparición de dos nuevos actores en el mercado. Por un lado, ha surgido la figura de promotores recién incorporados al sector y dispuestos a aprovechar el tirón. Y por otro, han aparecido empresas especializadas en la consultoría industrial.

Cabe destacar también el papel vital en la evolución del sector llevado a cabo por la administración pública y particularmente en la recalificación de suelos rústicos a urbanizables. Ahora bien, los largos plazos incurridos a la hora de llevar a cabo dichas actuaciones, ha llegado a tener un efecto disuasorio que se ha traducido en el traslado de la demanda a ubicaciones alternativas.

El alto nivel de actividad de la última década se tradujo en un aumento de demanda por activos industriales que se quiso satisfacer de manera inmediata. Se llevó a cabo por tanto un crecimiento descontrolado y sin planificación, cuyos problemas se han hecho evidentes: polígonos con viales inadecuados para el tráfico actual, carencia de servicios y de zonas verdes, dificultad de accesos, atascos, etc.

Si bien el tamaño del parque industrial de Barcelona y su área metropolitana resulta adecuado, existen carencias y deficiencias que proporcionan un amplio margen de opciones de mejora. En primer lugar cabe destacar las deficiencias de infraestructuras. Aunque el desarrollo del "4º cinturón" es una realidad, la falta de transporte público característica de las zonas industriales representa un gran reto a solventar.

Por otro lado, la mayoría de los polígonos industriales catalanes carece de zonas habilitadas para el aparcamiento de trailers y coches, con lo que su estructura a día de hoy resulta obsoleta. En muchas ocasiones también, estos polígonos han pasado a formar parte de la trama urbana, con todos los problemas urbanísticos que ello conlleva.

Con vistas a futuro, cabe subrayar la importancia de aprender de los errores cometidos en el pasado y así llevar a cabo una planificación consensuada y regulada de los parques industriales. De esta manera, el mercado industrial de Barcelona podrá contar con claros atractivos para hacer frente a la creciente competencia por parte de otras ciudades españolas y países emergentes, y así convertirse en un modelo de éxito.

**Carlos Maurits Küppers**  
 Director Departamento Industrial  
 CB Richard Ellis, Barcelona



## PERSPECTIVAS

Las previsiones para el 2009 se basan en una incertidumbre del mercado, y más concretamente por parte de la demanda. A día de hoy, la valoración del nivel de actividad se caracteriza por una clara tendencia a la baja, con riesgo de sobreoferta en algunas zonas. Dadas las expectativas de retroceso financiero y económico a nivel nacional, se prevé una continuación de la actitud de espera y cautela ya observada en el mercado, marcada por la escasez de demanda real.

### PRINCIPALES TRANSACCIONES 2008

OPERACIÓN	TIPOLOGÍA	COMARCA	SUPERFICIE (m <sup>2</sup> )	PRECIO (€/m <sup>2</sup> )
Alquiler	Nave	Barcelonés	1.607	9,50
Alquiler	Nave	Barcelonés	4.985	8,00
Alquiler	Nave	Barcelonés	2.469	8,00
Alquiler	Nave	Vallés Occidental	540	6,00
Venta	Nave	Vallés Oriental	11.900	1.227
Venta	Nave	Valles Occidental	1.950	1.350
Venta	Nave	Barcelonés	6.737	1.291
Venta	Solar	Vallés Occidental	17.850	571
Venta	Solar	Baix Llobregat	40.000	350

Fuente: CB Richard Ellis

**Para más información sobre el mercado industrial en Barcelona, por favor póngase en contacto con:**

#### **AGENCIA INDUSTRIAL**

Carlos Küppers  
[carlos.kuppers@cbre.com](mailto:carlos.kuppers@cbre.com)

#### **INVERSIÓN INDUSTRIAL**

Javier Theilacker  
[javier.theilacker@cbre.com](mailto:javier.theilacker@cbre.com)

#### **RESEARCH**

Patricia Olazarri  
[patricia.olazarri@cbre.com](mailto:patricia.olazarri@cbre.com)

#### **CB Richard Ellis 2008**

Esta publicación se ha preparado cuidadosamente con el fin de ofrecer información general y no se aceptan responsabilidades por errores y omisiones. Las opiniones y los datos aquí indicados están sujetos a cambios sin previo aviso. cualquier transacción que se efectúe en el mercado no deberá fundamentarse única ni necesariamente en los datos aquí expuestos. Tampoco podrán publicados total ni parcialmente ni citados como fuente, sin la previa autorización de CB Richard Ellis.

#### EMEA Offices

Abu Dhabi (971) 2 674 3399	Leeds (44) 113 233 7666
Aix-en-Provence (33) 442 60 01 31	Lisbon (351) 21 311 4400
Amsterdam (31) 20 626 2691	Liverpool (44) 151 227 4611
Athens (30) 210 756 7567	London (44) 20 7182 2000
Barcelona (34) 93 444 7700	Lyon (33) 4 72 83 48 48
Belfast (44) 28 9043 8555	Madrid (34) 91 598 1900
Belgrade (381) 11 222 3407	Malaga (34) 95 207 0710
Berlin (49) 30 72 61 54 0	Manchester (44) 161 455 7666
Birmingham (44) 121 609 7666	Marbella (34) 95 276 5130
Bratislava (421) 259 110 181	Marseille (33) 4 96 11 46 11
Bristol (44) 117 943 5757	Milan (39) 02 303 7771
Brussels (32) 2 643 3333	Moscow (7) 495 258 3990
Bucharest (40) 21 312 7000	Munich (49) 89 2420 600
Budapest (36) 1 374 3040	Nairobi (254) 20 272 4848
Bulawayo (263) 9 630 20	Neuilly sur Seine (33) 1 46 24 53 46
Cape Town (27) 11 441 400	Oslo (47) 40 00 57 66
Casablanca (212) 22 77 89 80	Palma de Mallorca (34) 97 145 6768
Copenhagen (45) 70 22 96 01	Paris (33) 1 53 64 00 00
Dubai (971) 4 362 0818	Port Elizabeth (27) 41 363 5559
Dublin (353) 1 618 5500	Porto (351) 226 167 240
Durban (27) 31 277 2900	Prague (420) 224 814 060
Edinburgh (44) 131 469 7666	Pretoria (27) 12 431 7180
Frankfurt (49) 69 17 00 77 0	Rome (39) 06 4523 8501
Gaborone (267) 3188 200	Sofia (359) 2 987 7647
Geneva (41) 22 322 80 60	Southampton (44) 23 8033 8811
Glasgow (44) 141 204 7666	Stockholm (46) 8 4101 8700
Göteborg (46) 31 761 8750	Tel Aviv (972) 3 561 6161
Hamburg (49) 40 80 80 20 0	The Hague (31) 70 750 8900
Hargre (263) 4 707 101	Thessaloniki (30) 2310 244 962
Helsinki (358) 207 80 3750	Toulouse (33) 5 62 72 47 72
Hoofddorp (31) 23 565 7700	Valencia (34) 96 316 2890
Istanbul (90) 212 259 36 29	Vienna (43) 1 533 4080
Jersey (44) 1534 874141	Warsaw (48) 22 544 8000
Johannesburg (27) 11 441 4229	Zagreb (385) 1 487 8600
Kampala (256) 41 345165	Zaragoza (34) 976 484 635
	Zurich (41) 44 226 30 00