

“Ante el cambio de ciclo es el momento de apostar por nuevas estrategias. La innovación, diversificación e internacionalización jugarán un papel determinante en el mercado inmobiliario”



Nicolás Llari de Sangenis,
Director Regional
CB Richard Ellis Zaragoza

INTRODUCCIÓN

La ciudad ha encontrado en la esperada celebración de Expo Zaragoza 2008 el revulsivo necesario para proporcionarle una dosis importante de popularidad y apertura hacia el exterior, además de las infraestructuras y fuertes inversiones privadas acometidas en una ciudad que aspira a convertirse en una de las principales urbes del país. La Expo ha supuesto para Zaragoza un fuerte impulso de las inversiones públicas y una completa reestructuración urbana de la ciudad. Se trata de posicionar a Zaragoza no sólo en el mapa nacional sino también internacional.

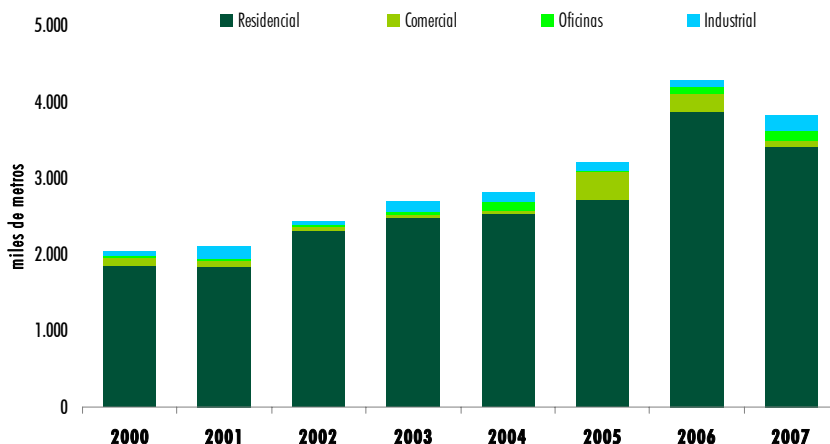
Zaragoza está viviendo un período sin precedentes en lo que se refiere al desarrollo de su sector terciario, herramienta necesaria para mantener su crecimiento económico, pese a los análisis críticos, con el elevado número de proyectos en desarrollo, tanto de oficinas, comerciales como industriales / logísticos.

Los proyectos actuales permiten entender el enfoque sobre el cual Zaragoza dibuja su futura actividad económica, cultural y social. Si bien la ciudad se ha beneficiado en los últimos años de un fuerte crecimiento, los beneficios reales y duraderos vendrán más adelante.

El cambio en el tejido inmobiliario permite ya a la ciudad rentabilizar sus inversiones. Sin proyectos emblemáticos (logístico en PLAZA, oficinas en EXPO) y las grandes mejoras en infraestructuras, un proyecto como “Gran Scala” sería impensable. Con la base construida y aprovechando las sinergias socioeconómicas de nuestro entorno, la ciudad ya puede y debe pensar en grande.

A pesar de los numerosos factores favorables, tenemos que seguir trabajando para mejorar. No somos inmunes al clima económico y financiero internacional, el cual nos traerá más de una sorpresa. La clave es estar preparado y bien posicionado, así como tener una visión a largo plazo.

VOLUMEN DE SUPERFICIE ANUAL VISADA EN ZARAGOZA



Fuente: Ministerio de Fomento

Guía rápida

- Página 1 - Introducción
- Página 2 - Economía
- Página 3 - Residencial
- Página 5 - Oficinas
- Página 7 - Industrial
- Página 9 - Retail
- Página 12 - Inversiones
- Página 13 - Artículo de opinión
- Página 14 - Contactos

COYUNTURA ECONÓMICA

La economía española se encuentra en un proceso de desaceleración. A partir de los datos de la Contabilidad Trimestral, el PIB creció durante el cuarto trimestre de 2007 a una tasa interanual del 3,5% situando el crecimiento anual en el 3,8%, lo que supone tres décimas menos de la tasa alcanzada en 2006.

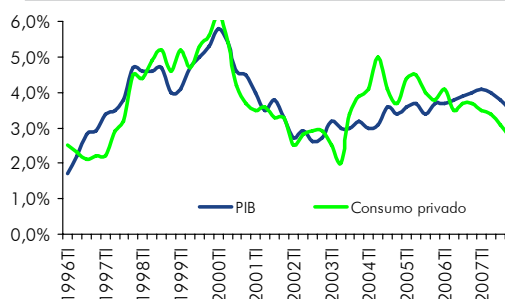
La construcción y el consumo de los hogares han sido los dos principales fundamentos del crecimiento económico en España durante los últimos años. El peso de la construcción dentro de la economía española se ha incrementado sin pausa hasta situarse en el 11% del PIB español. La expansión del segmento residencial y la evolución del mercado financiero han impulsado al alza este sector productivo. Los indicadores adelantados apuntan hacia un reajuste en los desequilibrios de nuestra economía. La contribución de la demanda interna a la economía es cada vez menos intensa como consecuencia del menor consumo de las familias, mientras que la construcción ha estado creciendo en tasas más moderadas a lo largo del último año.

La desaceleración en la economía y, particularmente en el sector inmobiliario residencial, se ha trasladado al mercado laboral y, dado el alto nivel de endeudamiento de los hogares, es un indicador que hay que seguir muy de cerca durante los próximos trimestres. La creación de empleo se encuentra en el 2,4%, lejos del 4,9% de principios de 2006, y la tasa de paro ha repuntado hasta el 8,6% en el 4º trimestre de 2007.

El repunte en la inflación ha alcanzando el 4,3% en enero 2008, lo que genera un impacto directo sobre el poder adquisitivo de los hogares. A nivel armonizado, la inflación en España en enero alcanzó el 4,4%, sensiblemente por encima de la media de la zona euro (3,2%) disminuyendo la competitividad de la economía española.

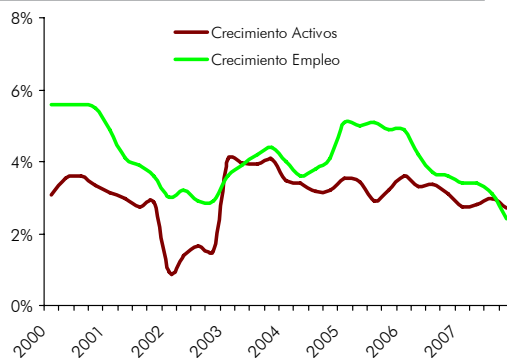
Aunque estamos en una fase de desaceleración, partimos de unos niveles de crecimiento relativamente altos en comparación con los principales países europeos, lo que debe permitirnos aguantar una evolución menos favorable de la situación económica. Sin embargo, debemos insistir en los riesgos que el mercado laboral puede acarrear sobre sector inmobiliario, una menor demanda de espacio de oficinas por enfriamiento corporativo e impactos negativos para los sectores industrial y comercial por la disminución del poder adquisitivo de los hogares.

EL PIB Y EL CONSUMO DE LOS HOGARES



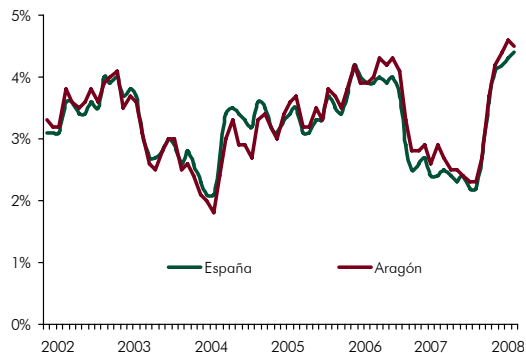
Fuente: INE

EL MERCADO LABORAL



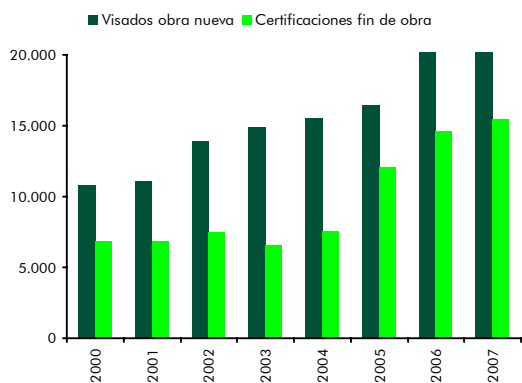
Fuente: INE

INFLACIÓN



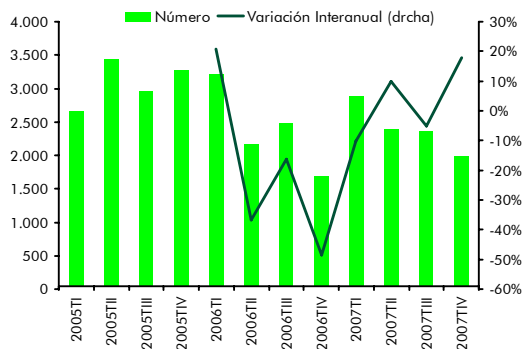
Fuente: INE

PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA EN ARAGÓN



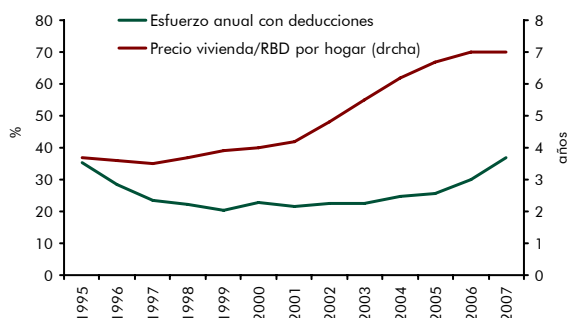
Fuente: MFOM

TRANSACCIONES DE VIVIENDA NUEVA EN ARAGÓN



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

PRECIO DE LA VIVIENDA VS RENTA DISPONIBLE



Fuente: BDE

RESIDENCIAL

El cambio de ciclo en el mercado residencial es ya un hecho. La realidad exige que la oferta se adecue a las nuevas circunstancias de mercado. Existe en muchas ocasiones falta de concordancia entre el producto que se ofrece y el requerido por la demanda. La etapa actual traerá como consecuencia una depuración y mayor profesionalización del sector residencial. La innovación, la calidad del servicio en todo el proceso de venta y, sobre todo, el máximo ajuste a las necesidades del comprador, se convierten en factores claves de éxito para cualquier proyecto que se acometa.

Oferta

Existe en estos momentos un exceso de oferta en muchas áreas de la capital. En el área metropolitana la oferta no logra ser absorbida por la demanda. Durante el segundo semestre de 2006 y principios de 2007, hubo un exceso de producto puesto a la venta, motivado a partes iguales por la propia euforia del mercado residencial y por el miedo a un próximo cambio de ciclo en el mercado residencial. Esta situación, unida al elevado número de vivienda protegida ofertada, provocó una saturación en el mercado residencial. Todavía en estos momentos, aunque la producción se está retrayendo, existe sobreoferta. En este contexto, el potencial comprador se ha vuelto más exigente, más metódico a la hora de examinar y comparar producto y emplea más tiempo en la toma de decisiones.

Para los nuevos desarrollos residenciales alejados del centro urbano, destinadas a público joven, y cuyo cliente objetivo se asemeja al potencial comprador de vivienda protegida, la única forma de aumentar ritmos de ventas será vía precios y mejora de las condiciones de pago, por lo que asistiremos durante 2008 a nuevos ajustes.

En zonas consolidadas, como Centro, Actur, Universidad, donde el comprador obedece a una necesidad de reposición de su vivienda, los precios no deberían ser la única forma de incentivar ventas, sino más bien a través de nuevas e innovadoras fórmulas en financiación y mejora de calidad del producto.

En estos momentos, el análisis exhaustivo para un correcto posicionamiento del producto nuevo a la venta es crucial. El producto desajustado a mercado no encontrará comprador y veremos grandes diferencias en ventas entre el producto bien posicionado y aquél con alguna carencia.

Demanda

De los tres tipos de potenciales compradores en el mercado residencial: inversor, comprador por reposición y comprador de primera vivienda, éste último es el que se encuentra más activo en términos de demanda, si bien encuentra en la alta oferta de vivienda protegida alternativas a su decisión de compra. Los ritmos de venta de las viviendas libres han caído considerablemente por lo anteriormente citado así como por el endurecimiento de las condiciones de financiación.

Las zonas más consolidadas, donde la motivación de compra prioritaria es la de reposición o mejora de vivienda, están sufriendo igualmente menores ritmos de ventas, debido a la dificultad que existe para vender la actual vivienda de los potenciales compradores. Cabe afirmar que el cliente por reposición es más exigente, no está tan condicionado por el factor precio y sigue comprando en entornos donde el producto se adecua a sus expectativas. Tal es el caso de las promociones en la ribera del Ebro o en el entorno del barrio del Ave / Expo, que mantienen precios apoyándose en la consolidación de infraestructuras o planes de mejora del entorno, como la recuperación de la ribera.

Nos encontramos en un momento de incertidumbre en el que el cliente inversor ya no es comprador al no contemplar revalorizaciones como en años pasados. Por contra, la activación del mercado de alquiler, hace que inversores a más largo plazo, que no esperan recuperar su inversión en el corto plazo, estén atentos a oportunidades y explotar viviendas en patrimonio vía rentas.

Precios

En los últimos meses se han producido ajustes de precios en la mayoría de las promociones en venta, como en la zona de Cuarte de Huerva, La Muela, Miralbueno, Valdefierro. Hasta el momento estos ajustes no se han materializado en mayores ritmos en las ventas. La oferta debe proseguir el camino de la adaptación a la demanda, ajustando precios donde sea necesario, pero también revisando proyectos y tipologías de vivienda, en aras a una pronta reactivación del mercado.

PRECIOS VIVIENDA NUEVA ZARAGOZA CAPITAL

Zaragoza Capital	Precio medio €/m ² útil OBRA NUEVA
Casco Histórico	5.320 €
Centro	6.885 €
Delicias	4.500 €
P. Universidad	5.130 €
Casablanca	4.060 €
San Jose	4.617 €
Torrero – La Paz	4.105 €
Las Fuentes	4.617 €
Almozara	4.833 €
Miralbueno	4.725 €
Oliver – Valdefierro	4.070 €
Actur – Rey Fernando	4.887 €
El Rabal	4.110 €
Santa Isabel	3.969 €

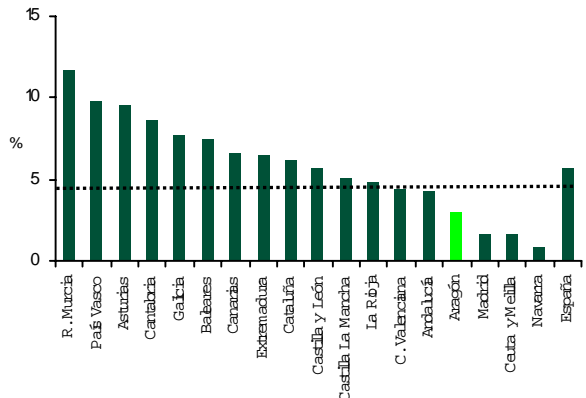
Fuente: CBRE

PRECIOS VIVIENDA NUEVA ZARAGOZA METROPOLITANA

Zaragoza Metropolitana	Precio medio €/m ² útil OBRA NUEVA
Montañana	1.830 €
Villanueva de Gallego	3.820 €
San Mateo de Gallego	1.950 €
Zuera	2.015 €
La Puebla de Alfinden	2.970 €
Alfajarín	1.680 €
Nuez de Ebro	1.800 €
El Burgo de Ebro	2.850 €
Cuarte de Huerva	3.510 €
Santa Fe	2.940 €
La Muela	2.767 €
Utebo	3.175 €
Pinseque	2.160 €
Alagon	3.240 €

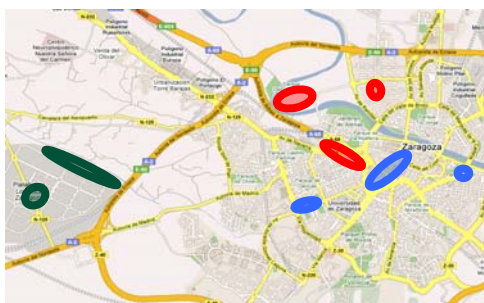
Fuente: CBRE

INCREMENTO DE PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA 4T07



Fuente: MVIV

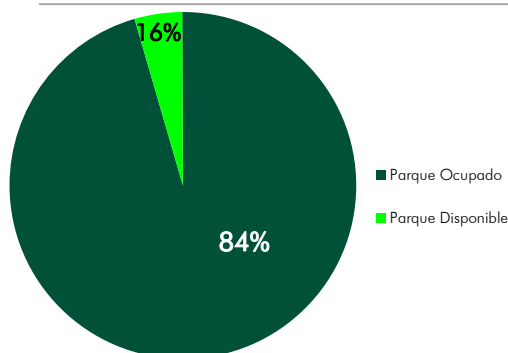
PARQUE DE OFICINAS 1º trimestre 2008



- Área Central de Negocios
- Nueva Zonas de Negocios
- Periferia

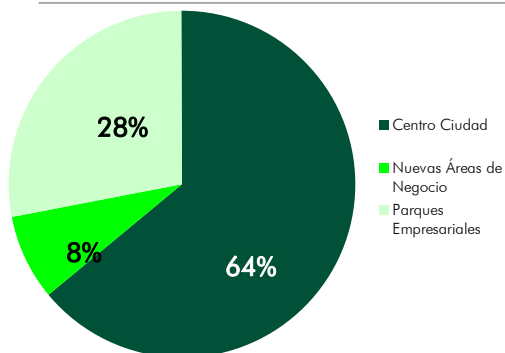
Fuente: CBRE

PARQUE DE OFICINAS 1º trimestre 2008



Fuente: CBRE

PARQUE DE OFICINAS PREVISTO EN 2010



Fuente: CBRE

OFICINAS

El mercado de oficinas de Zaragoza se encuentra en un periodo de completa transformación.

Oferta

El Mercado de Oficinas de Zaragoza cuenta a fecha de hoy con un stock de edificios exclusivos de oficinas de 120.000m². Sin embargo, la ocupación de oficinas no se refiere sólo a edificios exclusivos, sino que engloba también tanto edificios mixtos como edificios ocupados por las Administraciones Públicas. El parque total asciende a 700.000m².

Dentro de la zona Centro Ciudad, el Paseo de la Independencia y la Calle Coso siguen liderando el distrito de negocios. Se trata de un área clásica de oficinas, compuesta mayoritariamente por edificios mixtos con superficies medias ocupadas de 200 – 300m². Son inmuebles dotados con algunas características modernas si bien es común la ausencia de suelo técnico y pocos de ellos disponen de aparcamiento en el propio edificio. La zona Centro Ciudad abarca inmuebles como el Edificio Trovador en Parque Bruil y otros en Distrito Universidad. En estas zonas más secundarias las superficies medias ocupadas son superiores, desde 200 hasta 500m², y con calidades mejores. Existen edificios exclusivos de oficinas que cuentan con aparcamientos bajo rasante.

Empresas buscando edificios modernos con altas prestaciones se desplazan hasta las nuevas áreas de negocio como WTCZ y PLAZA, a la espera de que EXPO Empresarial, Milla Digital y San Lamberto salgan a mercado entre 2009 – 2010. Prácticamente todo el espacio de calidad que ha salido al mercado en los últimos años se encuentra en fuera del eje Centro Ciudad, a excepción del Edificio Plaza 14 en C/ Alfonso. En términos de cifras, los desarrollos más significativos son Expo y Plaza Center que añadirán 250.000m². En su totalidad, el parque de oficinas se situará en 1 millón de metros en 2010. Además de los proyectos mencionados, destacamos Aragonia con 9.000m², Milla Digital con 60.000m² y Náyade Espacio en Plaza con 15.000m².

Durante los próximos años la tasa de disponibilidad de oficinas en Zaragoza se incrementará. Esta situación no la podemos obviar visto el volumen de obra en curso, pero defendemos que es necesaria si Zaragoza quiere posicionarse como un mercado de oficinas consolidado y profesional a nivel nacional. Esta consolidación vendrá marcada por la capacidad de desplazar compañías a este entorno empresarial.

Demanda

La absorción anual para el periodo 2007 se cifró en 22.000m², aprovechando el efecto Expo y la consecuente necesidad de espacio por parte de compañías presentes en su desarrollo.

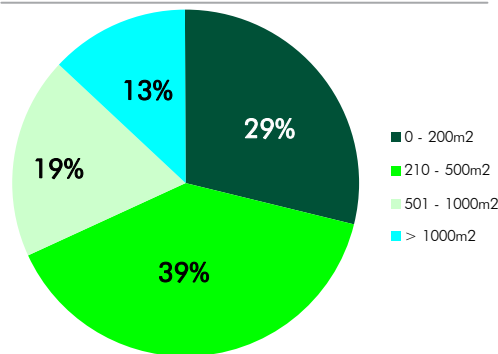
Como hemos destacado anteriormente, el interés de las compañías por ocupar espacio en edificios modernos, exclusivos de oficinas con parking es creciente, lo que progresivamente está conllevando un desplazamiento hacia nuevas áreas de negocio como WTCZ y PLAZA. Esta tendencia se verá reforzada con la llegada de proyectos como Expo Empresarial y Milla Digital. No obstante, puesto que estas nuevas áreas están en desarrollo, sigue existiendo una fuerte demanda por el Centro de Negocios, principalmente entre despachos profesionales.

La demanda media está en 300m², si bien existe una tendencia a recibir demandas en torno a los 600 – 1.000m², en parte animado por la entrega de edificios de calidad con mayor superficie por planta que permite a compañías unificar divisiones de negocio.

Precios

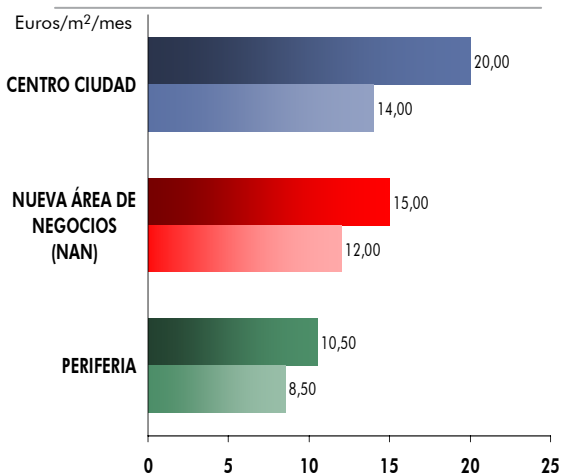
Las rentas del mercado muestran un rango bastante amplio, sobre todo en las zonas céntricas, dadas las diferencias de calidad entre inmuebles. Este rango es más reducido en zonas descentralizadas ya que los inmuebles son más homogéneos, si bien la mayor disponibilidad otorga una posición negociadora menos fuerte a los propietarios. Esta situación persistirá a corto / medio plazo. Sin embargo, las perspectivas para las nuevas zonas y los parques empresariales son más favorables a largo plazo; los nuevos proyectos serán el foco de atención para la demanda durante los próximos años, tanto para nuevas aperturas como reubicaciones a la finalización de contratos de arrendamiento.

DEMANDA POR SUPERFICIE



Fuente: CBRE

NIVELES DE RENTA



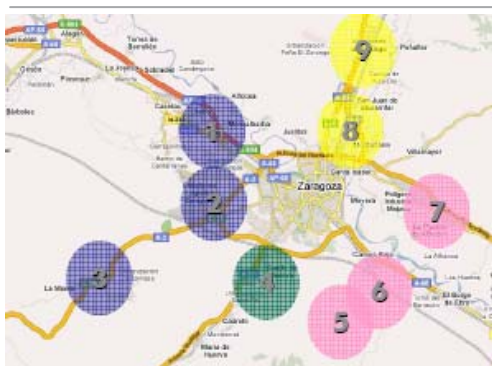
Fuente: CBRE

PRECIOS EN VENTA

Zona	Precio de Venta euros/m ²
Centro Ciudad	4.800 – 6.250 €/m ²
Central Secundaria	3.000 - 3.600 €/m ²
Nueva Área Negocio	2.700 – 3.300 €/m ²
Periferia	2.100 - 2.600 €/m ²

Fuente: CBRE

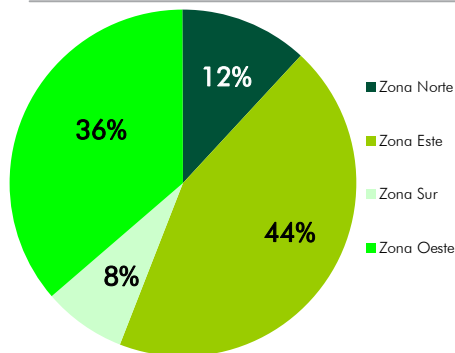
PRINCIPALES ZONAS INDUSTRIALES



- 1 Eje Carretera de Logroño
- 2 PLAZA
- 3 Centrovía
- 4 Eje Carretera de Valencia
- 5 PTR
- 6 Empresarium
- 7 Malpica - Alfondén
- 8 Ciudad del Transporte
- 9 San Miguel

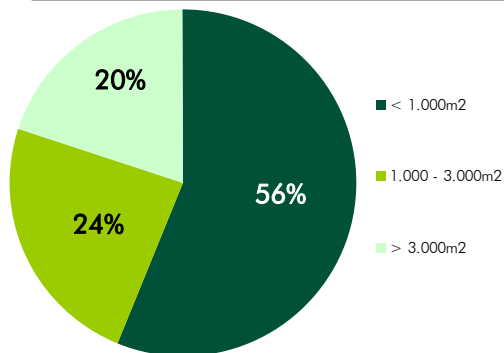
Fuente: CBRE

DISTRIBUCIÓN DEL PARQUE



Fuente: CBRE

DEMANDA POR SUPERFICIE



Fuente: CBRE

INDUSTRIAL

La fuerte inversión en infraestructuras y mejora en las comunicaciones ha permitido a Zaragoza mostrar su atractiva ubicación para desarrollar emplazamientos industriales y logísticos. No sólo su equidistancia ante ciudades como Madrid, Barcelona, Bilbao o Valencia sino también su conexión con Francia hacen de su emplazamiento un factor estratégico.

El Mercado Industrial / Logístico de Zaragoza cuenta con excelentes equipamientos tras los nuevos desarrollos creados en los últimos años. Únicamente la alta disponibilidad de suelo industrial liberado así como el lento desplazamiento hacia estos nuevos Polígonos impiden un más rápido desarrollo de los mismos. La Plataforma Logística de Zaragoza PLAZA, junto con P.E. Centrovía, lidera en índice de ocupación frente a los otros grandes desarrollos como P.E. Empresarium y el PTR (Parque Tecnológico de Reciclado).

Oferta

La oferta industrial, tanto naves como suelo, es amplia y diversa. Aunque el incremento de precios sea limitado a raíz de la fuerte competencia existente entre proyectos, la construcción de producto moderno y bien ubicado forman la base para el futuro crecimiento del sector.

El alto nivel de construcción conlleva una transformación del sector y cada vez más se distingue entre las zonas de naves tradicionales y producto logístico. Los mini-naves se decantan cada vez más por la zona este y numerosas empresas instaladas en naves de tipología tradicional se reubican en los nuevos desarrollos, aunque el proceso está siendo lento. En esta zona, destacan Empresarium de 3,500,000m² de suelo, y P.T.R (Parque Tecnológico de Reciclado) con 8.300.000m² de suelo, ambos a 5km de Zaragoza.

Por otro lado, la oferta logística se concentra en el oeste, en torno al nudo Z-40 y A-2. Fachada a la A-2 tenemos buenos ejemplos de macro-proyectos (PLAZA con 12.820.000m²) y polígonos muy consolidados (Centrovía con 3.000.000m² de suelo a 15km de Zaragoza). El eje A-68 Norte y A-2 Barcelona también acogen históricas actuaciones logísticas.

Además de los formatos puramente industrial y logísticos, los naves escaparates son productos atractivos tanto para usuarios como inversores / promotores. La

mayor concentración de esta tipología se puede encontrar en las carreteras de Valencia (N-340) y Logroño (N-232).

Demanda

La alta oferta disponible en Zaragoza refleja no solo la actividad frenética de construcción de años pasados sino también la demanda actual y potencial. Desembarcan los grandes operadores logísticos en Zaragoza y la oferta de calidad se absorbe a buen ritmo. El parque industrial tardará tiempo en conseguir un alto grado de ocupación pero la evolución de algunos proyectos importantes da lugar a un cierto nivel de optimismo. Existe una progresiva consolidación de PLAZA como referente regional, nacional e internacional. Algunas de las importantes empresas que han reubicado su actividad en PLAZA recientemente son BSH, Galerías Primero y Caladero. Además, P.E. Centrovía desarrolla en la actualidad su 5ª fase, impulsado por el éxito de las fases anteriores.

El presente ejercicio consolidará la demanda por superficies en torno a 5.000m² frente al mercado de mininaves, que ha perdido peso entre los inversores pese a la excelente relación calidad – precio. En los próximos meses veremos oferta de producto industrial con garantía de rentas dirigido a inversores.

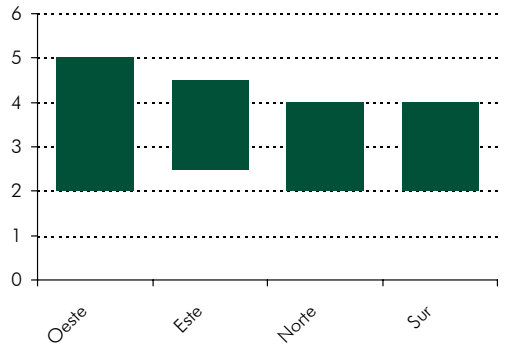
Precios

Aunque el hecho de que haya suelo industrial abundante sea un factor positivo a largo plazo, actualmente impide un mayor crecimiento de las rentas. Respecto al producto logístico, las rentas son muy competitivas en comparación con otros mercados nacionales. Este factor, junto con su privilegiado emplazamiento, hace que Zaragoza sea competencia futura para el mercado catalán, dónde los precios de suelo industrial son sustancialmente mayores.

Las rentas en la zona Oeste se encuentran entre 2,75 y 3,50 euros/m²/mes para producto logístico en PLAZA y alcanzan los 6,50 euros/m²/mes para naves escaparates en El Portazgo. Para las mini-naves, en Malpica la falta de disponibilidad permite una renta de hasta 4,50 euros, existiendo una fuerte competencia de producto de calidad a rentas inferiores en áreas como Empresarium (2,50 – 3,50 euros/m²/mes)

RANGO DE RENTAS EN ZARAGOZA

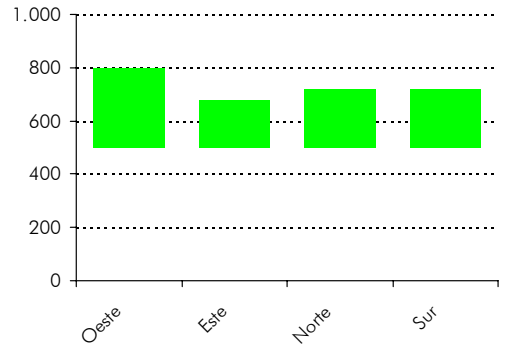
– Sector Industrial



Fuente: CBRE

RANGO DE PRECIOS DE VENTA EN ZARAGOZA

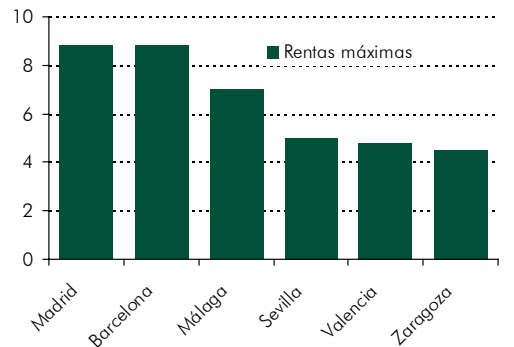
– Sector Industrial



Fuente: CBRE

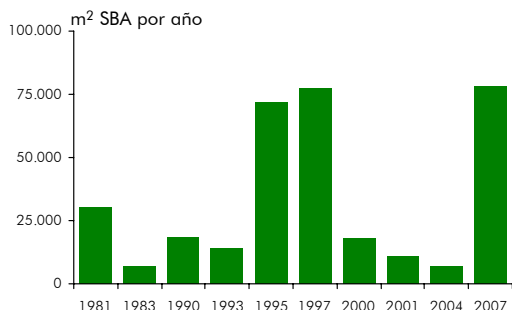
RENTAS EN ESPAÑA

– Solo Logística



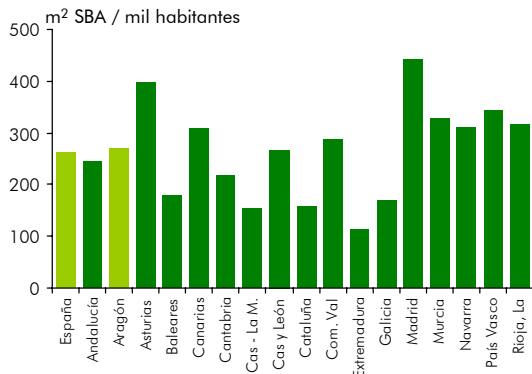
Fuente: CBRE

APERTURAS DE CENTROS COMERCIALES EN ARAGÓN



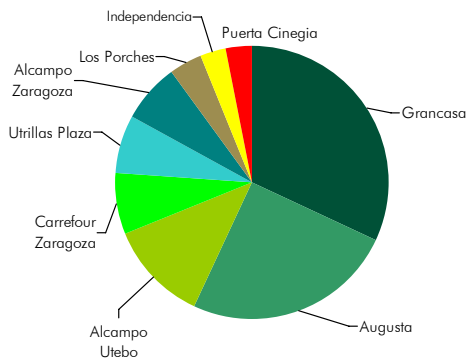
Fuente: AECC

DENSIDAD DE CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA



Fuente: AECC

DISTRIBUCION DE CENTROS COMERCIALES EN ZARAGOZA - En % de la total SBA; 1º trimestre 2008



Fuente: AECC

NB: Excluido Plaza Imperial y Puerto Venecia

RETAIL

Centros Comerciales

Los 13 Centros Comerciales existentes hoy en Aragón suman 349.081 m² SBA y se ubican mayoritariamente en Zaragoza. Hay dos centros en Huesca, siendo Teruel la única provincia española sin centro comercial hasta la fecha, motivado por su menor índice de población. La consolidación del mercado zaragozano tuvo lugar a mediados de los años 90, gracias a la creación de centros comerciales urbanos: Augusta, Grancasa o Utrillas Plaza. Los hipermercados están casi todos ubicados dentro de la ciudad.

De 1997 a 2006 en Aragón hubo muy poca actividad promocional, (provocado por la moratoria comercial) y la densidad de Centros Comerciales se quedó en 212 m² SBA por mil habitantes (la media nacional estaba en 252 m²) a finales de 2006.

La llegada de nuevos complejos comerciales en el año 2007 supone una completa transformación del sector. Las inauguraciones de Ikea en Puerto Venecia y la primera fase de Plaza Imperial, sumando 78.522 m², han provocado un aumento de la densidad en Aragón, pasando de 212 a 269 m² por mil habitantes, situándose a la altura de la media nacional (263 m²), y se prevé un mayor incremento todavía.

Aprovechando el empuje que Expo 2008 ha dado a Zaragoza, los promotores están lanzando al mercado importantes proyectos vanguardistas, combinando comercio, ocio y otros usos terciarios. Estos proyectos se ubican, mayoritariamente, en las afueras de la ciudad, junto a las nuevas áreas de desarrollo.

Los nuevos proyectos comerciales aportan a la ciudad una SBA de 390.000 m². Los principales proyectos son:

- Plaza Imperial, con 123.000m², previsto para 2008 (inaugurado Parque Medianas 2007)
- Puerto Venecia, con 206.000m², previsto para 2009 - 2010
- Aragonía, con 30.000m², previsto para 2008
- Valdespartera, con 34.000m² previsto para 2009 - 2010

Plaza Imperial es un complejo comercial y de ocio situado junto a la Plataforma Logística, frente a la Feria de Muestras y fachada a la N-II. Destaca en su entorno los desarrollos residenciales de Valdespartera, Arcosur o Miralbueno. Consiste en un gran mall y una zona separada de medianas superficies, conectados con un monorraíl. Incluye la innovadora apuesta de Autocity, en el que 18 concesionarios y otros servicios del automóvil se agrupan en un gran expositor comercial. En el 2007 abrieron AutoCity y el parque de medianas superficies, en total 45.100 m² SBA.

El proyecto de **Puerto Venecia** es el más grande de España y comprende un parque de medianas, centro comercial y de ocio. Es el único Centro Comercial con lago artificial navegable y es la primera vez que en España están Ikea y El Corte Inglés juntos como locomotoras principales del mismo proyecto. La primera fase del proyecto se hizo realidad con la apertura de Ikea en mayo 2007, el resto se abrirá por fases.

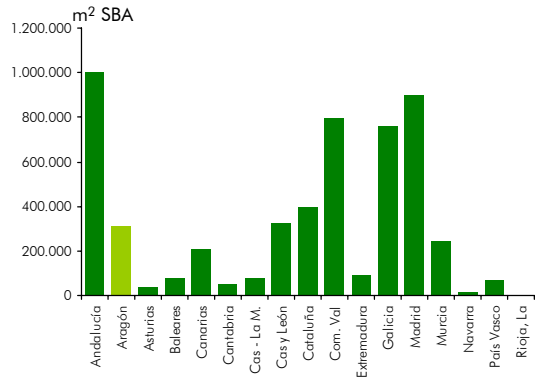
Aragonia aporta con sus 30.000 m² de SBA una oferta comercial de alto nivel y calidad en un entorno urbano y residencial moderno pero con alto grado de consolidación. Destaca la oferta de Ocio que alcanza un 60% de la SBA e incluye 16 salas de cine. El proyecto abarca así mismo un edificio oficinas, hotel 5* y tres torres residenciales en arrendamiento.

Valdespartera es un proyecto de 34.000 m² anclado en un hipermercado que va a equipar el nuevo barrio del mismo nombre, que carece de servicios comerciales en este momento. Su apertura está pronosticada para finales de 2009.

Zaragoza está viviendo la más drástica transformación dentro del sector comercial. Duplicar la oferta comercial en el periodo 2007–2010 no sólo supone una mayor SBA sino una mejora en la calidad de la oferta.

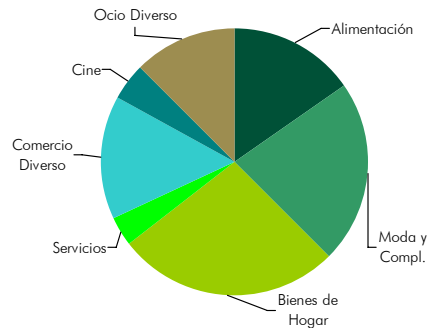
La nueva cosecha de Centros Comerciales con sus correspondientes parques de medianas, ofrece una oferta integral, con mayor énfasis en el pasatiempo, el ocio y la arquitectura y buscando la integración con otros productos inmobiliarios. La posición estratégica de los grandes complejos permite atraer no sólo a la ciudad y su área metropolitana sino a otras importantes comarcas y capitales de provincia, debido a sus buenos emplazamientos fachada a los principales ejes viarios y a sus atractivos operadores (Ikea, Autocity, ...).

PROYECTOS DE CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA



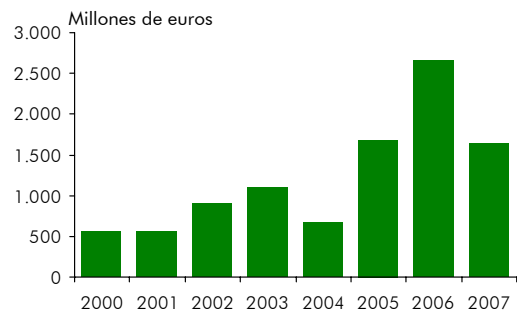
Fuente: CBRE

MEZCLA COMERCIAL DE CENTROS COMERCIALES EN ZARAGOZA - En % de la total SBA



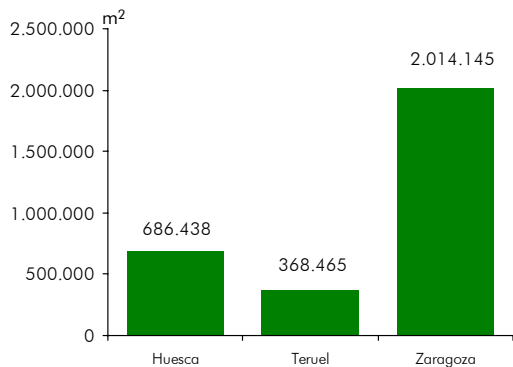
Fuente: CBRE, AECC
NB: Excl. Plaza Imperial y Puerto Venecia

LA INVERSIÓN EN INMUEBLES-RETAIL EN ESPAÑA



Fuente: CBRE
NB: excluida la cartera Santander en 2007

DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO MINORISTA EN ARAGÓN



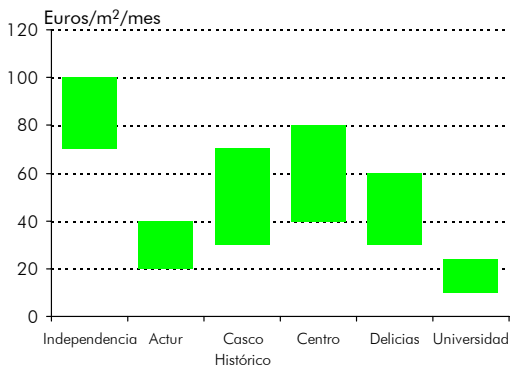
Fuente: La Caixa

AREAS COMERCIALES EN ZARAGOZA



Fuente: CBRE

RENTAS DE LOCALES COMERCIALES EN ZARAGOZA



Fuente: CBRE

Locales Comerciales

A diferencia del mercado de centros comerciales, el mercado de locales comerciales high street tiene una oferta limitada. Los calles comerciales pese a que pueden remodelar o reformar unas instalaciones, tienen la oferta de espacio limitada. A nivel nacional, y Zaragoza no es ninguna excepción, la disponibilidad de locales para alquiler es muy reducida, lo que impulsa el crecimiento de las rentas. La poca disponibilidad que existe en Zaragoza también conlleva un traspaso para cambiar el inquilino dado que la demanda supera la oferta. No obstante lo anterior, el empeoramiento de la coyuntura económica está provocando una ralentización en la toma de decisiones por parte de los operadores.

Los locales comerciales son, además, un refugio para la inversión y los activos más demandados por parte de los inversores privados. Existe una baja rotación en venta de los mismos, siendo las transacciones en el mercado casi exclusivamente en régimen de alquiler / traspasos.

El comercio de calle en Zaragoza se concentra en tres zonas: Delicias, Casco y Centro. En la zona de "Centro", el Paseo de la Independencia sigue siendo la calle más solicitada de Zaragoza. La renta para locales de 100 a 500m² se cifra en niveles de 100 y 70 euros/m²/mes respectivamente y en planta calle. En sus calles aledañas Isaac Peral y Costa también se concentran los grandes operadores. Las calles San Ignacio de Loyola, Leon XIII y Paseo Damas concentran el resto de operadores. La renta media para un local de 50 metros es de 80 euros/m²/mes en estas calles.

En la zona "Casco", la Calle Alfonso I continúa con su lavado de imagen. Progresivamente va dejando el comercio local, incorporando nuevos operadores. Existe en la actualidad un fuerte contraste entre operadores tradicionales y firmas modernas de moda / diseño. La renta también ronda los 70€/m²/mes en planta baja. La zona Casco se completa con las calles Coso y Don Jaime.

En la parte oeste de la ciudad, el eje Delicias está plenamente consolidado, reuniendo moda, servicios y alimentación.

INVERSIONES

El mercado de inversión en Zaragoza ha sido tradicionalmente copado por inversores privados, pero cada vez más las grandes instituciones abren el abanico de mercados en búsqueda de rentabilidades mayores.

El protagonismo de los inversores privados viene determinado por tratarse de un mercado aún secundario para los grandes inversores, tales como institucionales, ya sean nacionales ó internacionales. Se trata de un mercado donde sus participantes tienen un perfil fundamentalmente patrimonialista y las transacciones de inversión, históricamente se han producido por los grandes grupos familiares y empresariales con origen en Zaragoza.

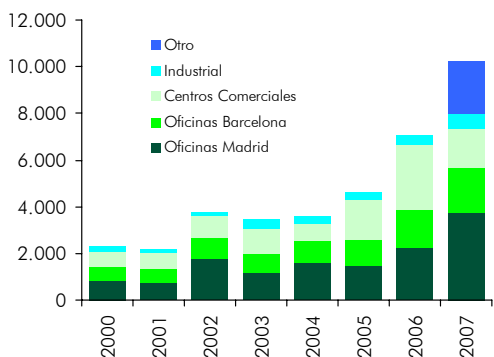
No obstante, se trata de una trayectoria que ya está dando sus primeros visos de cambio. La llegada de los grandes desarrollos terciarios a manos de promotores de renombre ha captado la atención de los operadores, franquicias y compañías presentes en los principales mercados nacionales. Un paso que, sin duda, está siendo relevante hacia la más que probable llegada de capital externo e institucional en el corto-medio plazo.

Sin embargo, la coyuntura económica y la situación del mercado inmobiliario actual, ralentiza en buena medida esta proyección, básicamente causada por las cada vez más notorias turbulencias en el sector financiero que priva a inversores y promotores de acceder a la financiación necesaria para la ejecución de sus proyectos, equiparando el concepto promoción al de alto riesgo, ya que la demanda mantiene un pulso muy débil y se muestra expectante de cómo se desarrollen los próximos acontecimientos.

Consecuencia directa de lo anterior, la figura del promotor-inversor está cada vez más extendida, de manera que, a falta de financiación para desarrollar su actividad de promoción busca alternativas menos especulativas, que le reporten seguridad desde el momento que adquiere / promueve un inmueble, vía proyectos llave en mano.

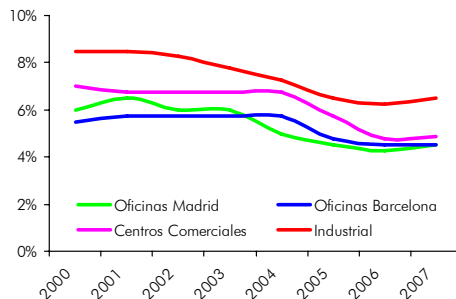
En el escenario de incertidumbre económica actual, el inversor es cauto y analiza detenidamente cada oportunidad, siendo consciente del peso que el comprador juega en las transacciones, mayor si cabe con reservas de liquidez.

VOLUMEN DE INVERSIÓN EN ESPAÑA



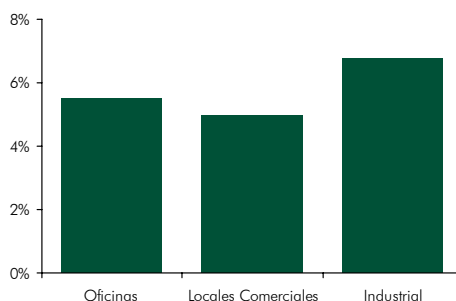
Fuente: CBRE

RENTABILIDADES PRIME EN ESPAÑA



Fuente: CBRE

RENTABILIDADES PRIME EN ZARAGOZA



Fuente: CBRE

EL REGRESO A UNA ARQUITECTURA RAZONABLE

La arquitectura popular o tradicional ha sido siempre una arquitectura originada por la necesidad de subsistencia y, por ello mismo, ha sido siempre razonable, que no es sino lo que ahora llamaríamos "verde"; es decir, energéticamente eficiente. Los ejemplos de arquitectura "popular" o de subsistencia siempre han sido energéticamente eficientes: el iglú, la casa rural de adobe, la cabaña de troncos, la barraca, los pueblos blancos andaluces...

Los principios para una construcción sostenible se cumplen sin duda en algunos de estos ejemplos de arquitectura popular:

- Los materiales de construcción provienen de un entorno próximo, lo que evita gastos energéticos de transporte y fácilmente reemplazables con un ciclo de producción rápido: El hielo del iglú, la caña de las barracas valencianas y murcianas, el adobe de los muros en las viviendas rurales españolas...

- El gasto de energía para mantener una temperatura adecuada en el interior es mínimo: las casas andaluzas con huecos pequeños y encaladas de blanco para reflejar el sol, las galerías acristaladas gallegas orientadas al sur para aprovechar el efecto invernadero, las casas rurales del norte de España de anchos muros cuya gran inercia térmica conserva el calor del verano durante el invierno y viceversa, el empleo de contraventanas interiores y de persianas de lamas exteriores y los "toldos" de lamas de madera o lona en el interior de los patios del sur que ayudan a conservar el fresco en el interior de la vivienda...

- Los recursos hídricos se aprovechan: La típica casa rural murciana recoge el agua en el interior del patio y los canalones lo conducen hasta el aljibe enterrado. Este agua se emplea para riego y baldeo.

¿Qué nos ha pasado para que hayamos dejado de construir este tipo de edificios razonables y hayamos pasado a construir edificios energéticamente absurdos?

¿Por qué construimos fachadas de vidrio sin ningún elemento de protección solar y con el mismo tratamiento en todas las fachadas, sin tener en cuenta la orientación, metiendo todo el calor del sol dentro del edificio y gastándonos una fortuna después en aire acondicionado para luchar contra ese calor, que hemos permitido entrar?

¿Por qué ahora, que disponemos de medios técnicos para purificar el agua y bombearla, hemos decidido no aprovechar el agua de lluvia?

¿Por qué no utilizamos al máximo la iluminación natural y en su lugar construimos edificios que requieren iluminación artificial en las horas centrales del día?

¿Por qué en verano en nuestras viviendas abrimos las ventanas por la noche para refrescar el calor acumulado durante el día, con coste energético cero y esto no es posible hacerlo en un edificio de oficinas, empleando para ello dos horas de aire acondicionado a tope para lograr el mismo efecto?

¿Por qué purificamos el agua hasta hacerla apta para beber y luego la empleamos en regar el jardín y en arrastrar el contenido de los inodoros?

Seguramente no es que los arquitectos, ingenieros y constructores actuales seamos menos ingeniosos que nuestros antecesores, lo que sí somos es más inconscientes. Es decir, no somos conscientes del valor de la energía y de los recursos naturales que consumimos. Cuando el agua se subía a mano en cántaros desde la fuente pública más cercana, a nadie se le ocurriría derrocharla. Pero el hecho de que al girar una palanquita brote el agua o se ilumine una estancia, sin esfuerzo aparente alguno y que esto sea además barato, es lo que poco a poco nos ha ido haciendo tan inconscientes.

La mejor prueba de nuestra inconsciencia, es el total desconocimiento que tenemos sobre la energía que consumen nuestros edificios. Si cogemos un simple paquete de cereales que cuesta 2 euros, podemos saber exactamente la energía que proporcionan con una precisión de dos decimales, pero si queremos saber el consumo de energía de un edificio que cuesta 300 millones de euros, simplemente, ¡¡no tenemos forma de saberlo!!!

Actualmente no sólo tenemos los mismos conocimientos que nuestros antepasados, tenemos muchos más y unos medios tecnológicos a nuestra disposición inimaginables hace 100 años. Pero nos falta la consciencia. Nos falta convertir la eficiencia energética en una prioridad.

En la mano de todos nosotros está el recuperar esta consciencia. Los poderes públicos, los promotores, los arquitectos e ingenieros, los constructores y sobre todo los clientes o usuarios, que son, en definitiva, la razón de ser de todos nuestros esfuerzos. Y la mejor noticia es que recuperar esa consciencia, además de ser bueno para el planeta y para la gente, puede ser bueno para la economía de todos los agentes que intervenimos en el proceso.

Se trata simplemente de introducir la variable de la sostenibilidad junto a la del diseño arquitectónico, la de la ingeniería, la del coste, la del plazo o la de la durabilidad de los materiales empleados. La dirección de CBRE está absolutamente convencida de ello y está poniendo para ello todos los medios a su alcance para conseguirlo en el menor plazo posible.

Este breve artículo pretende contribuir a ello, haciéndonos reflexionar sobre el tema y ayudando en definitiva a recuperar la consciencia que en algún momento del camino hemos abandonado. Ser conscientes del problema es, sin duda alguna, el comienzo de la solución.

Javier Martínez,

Director Nacional Building Consultancy

CB Richard Ellis España



Opinión de los profesionales de CBRE

✓ “El escaparate internacional que representa EXPO para la ciudad debe así mismo atraer el interés de inversores y promotores extranjeros que vean en nuestro mercado una clara oportunidad de negocio, preferentemente en el campo terciario y logístico” – **Jon Rodríguez, Capital Markets**

✓ “El mercado de oficinas ve como los nuevos desarrollos acarrearán un paulatino desplazamiento del centro de negocios, ofreciendo edificios exclusivos, modernos, flexibles y con una excelente dotación de parking.” – **Carlos Calatayud, Agencia Oficinas**

✓ “Las nuevas infraestructuras (AVE, Autovías, Aeropuerto, ...) son la llave para atraer capital y lograr consolidar el desarrollo terciario que vive la ciudad” - **M^{ra} José Mirallas, Research**

✓ “Actualmente el mercado residencial de primera vivienda se está ajustando para entrar en una fase de mayor estabilidad, donde primará la relación calidad – precio y la búsqueda de nuevas fórmulas que den respuesta y permitan reactivar la demanda “. - **Alejandra Enciso, Residencial Obra Nueva**

✓ “El dinamismo de nuestro mercado local sumado a las fuertes inversiones públicas y privadas de los últimos años, lanzan a Zaragoza como receptora de empresas, atraídas así mismo por su estratégico emplazamiento y excelentes comunicaciones ” - **Miguel Angel Gómez, Agencia Industrial**

OFICINAS DE CB RICHARD ELLIS EN ESPAÑA Y MARRUECOS

Zaragoza

P^o de la Independencia 21,
Planta 1^a,
50001 Zaragoza
Teléfono: 976 48 46 35

Madrid

Pl. Pablo Ruiz Picasso, 1
Planta 27,
28020 Madrid.
Teléfono: 91 598 19 00

Barcelona

Edificio Testa Diagonal,
Av. Diagonal 605, 8^o 1^a
08028 Barcelona.
Teléfono: 93 444 77 00

Valencia

Paseo de la Alameda, 35 bis,
3^o dcha,
46023 Valencia.
Teléfono: 96 316 28 90

Málaga

Edificio Málaga Plaza
Calle Don Christian, 2 – 4
Planta 1^a oficina 2
29007 Málaga
Teléfono: 952 071 701

Marbella

Edificio Golden,
Av. Ricardo Soriano 72,
1^o planta,
29600 Marbella.
Teléfono: 95 276 51 30

Palma de Mallorca

Avda. Comte de Sallent, 2,
Esquina 31 de Diciembre,
07003 Palma de Mallorca.
Teléfono: 971 45 67 68

Casablanca

190 Boulevard d’Anfa,
Étage 2,
20000 Casablanca,
Marruecos.
Teléfono: +212 229 532 50

EMEA Offices

Abu Dhabi (971) 2 681 4399	Kolding CB Richard Ellis Cederholm A/S (45) 70 22 9603
Aix-en-Provence (33) 442 60 01 31	Lisbon (351) 21 311 4400
Amsterdam (31) 20 626 2691	Liverpool (44) 151 227 4611
Athens Danos & Associates in association with CBRE (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 CSF Real Estate (385) 1 6187346	Málaga (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 CB Richard Ellis Eurisko (40) 21 3131020	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 Broll Property Group (27) 11 441 400	Oslo CB Richard Ellis Atrium AS (47) 40 00 57 66
Casablanca (212) 229 532 50	Palma de Mallorca (34) 97 145 6768
Copenhagen CB Richard Ellis Cederholm (45) 70 22 96 01	Paris (33) 1 53 64 00 00
Dubai (971) 4 362 0818	Port Elizabeth Broll Property Group (27) 41 363 5559
Dublin (353) 1 618 5500	Porto (351) 226 167 240
Durban Broll Property Group (27) 31 277 2900	Poznan (48) 61 855 1931
Edinburgh (44) 131 469 7666	Prague (420) 224 814 060
Frankfurt (49) 69 17 00 77 0	Pretoria Broll Property Group (27) 12 431 7180
Gaborone (267) 3188 200	Rome (39) 06 4523 8501
Geneva CB Richard Ellis PI Performance (41) 22 322 80 60	Sofia - Elta Consult AD (359) 2 987 7647
Glasgow (44) 141 204 7666	Southampton (44) 23 8033 8811
Gothenburg (46) 31 761 8750	Stockholm (46) 8 4101 8700
Hamburg (49) 40 80 80 20 0	Saint Petersburg Maris Properties LLC (7) 812 346 5900
Harare (263) 4 707 101	Tel Aviv M.A.N. Properties Real Estate Consultants (972) 3 561 6161
Helsinki Huoneistokeskus Oy (358) 207 80 3750	The Hague (31) 70 750 8900
Hoofddorp (31) 23 565 7700	Thessaloniki CB Richard Ellis-Atria (30) 2310 279248
Istanbul CB Richard Ellis LS (90) 212 259 36 29	Toulouse (33) 5 62 72 44 60
Jersey (44) 1534 874141	Valencia (34) 96 316 2890
Johannesburg Broll Property Group (27) 11 441 4229	Vienna (43) 1 533 4080
Kampala (256) 41 345165	Warsaw (48) 22 544 8000
Kiev CB Richard Ellis LLC (38) 44 390 0000	Wroclaw (48) 71 719 8908
Leeds (44) 113 233 7666	Zagreb (385) 1 487 8600
	Zaragoza (34) 97 648 4635
	Zurich CB Richard Ellis PI Performance (41) 44 226 30 00

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 ser publicados total ni parcialmente ni citados como fuente, sin la previa autorización de CB Richard Ellis.