

Resumen del Mercado

A pesar de la incertidumbre que envuelve al sector y al menor crecimiento de la actividad residencial, el mercado terciario se encuentra en fase expansiva. Hay una demanda creciente y una oferta más cualificada, con espacios más modernos.

Indicadores Residencial Obra Nueva

Absorción	↓
Producción	↓
Crecimiento Precios	↓

Indicadores Locales/Oficinas

Disponibilidad	↓
Absorción	↑
Rentabilidad	↑
Precios	↑

La economía malagueña sigue siendo hoy por hoy la de mayor relevancia en el conjunto de la región andaluza y, a su vez, el sector inmobiliario persiste como uno de los más pujantes en el seno de la misma. A pesar de la ralentización acusada del mercado residencial, se ha observado un creciente interés e incremento de la actividad inmobiliaria en otros sectores alternativos tradicionalmente menos activos y que, ahora, se aprovechan del interés que mantiene la provincia: el mercado terciario e industrial.

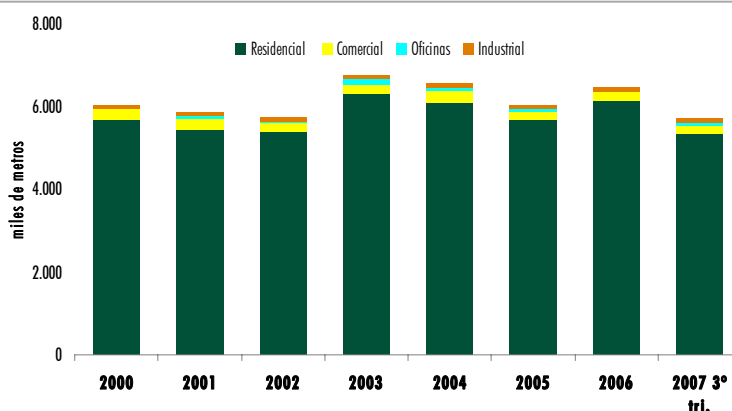
A lo largo de 2007 se ha observado un cambio de ciclo económico que ha afectado al sector, acarreado una disminución en la producción y venta de viviendas, especialmente en lo que se refiere a segunda residencia. Entre los factores que han motivado este cambio de ciclo se encuentra: el continuo incremento de los precios de la vivienda en los últimos años, la progresiva subida de los tipos de interés acompañado por una mayor restricción del crédito, tanto a particulares como a promotores, las saturación de la oferta en cuanto a volumen y tipología en algunos puntos de la costa, la aparición de nuevos mercados internacionales más atractivos para inversores, así como la demora en la

aprobación de los PGOUs y la entrada en aplicación de nueva normativa urbanística regional y nacional.

Todos estos elementos han afectado a la actividad promotora en Málaga, sobre todo la residencial, si bien Málaga sigue siendo considerado el lugar preferido por muchos extranjeros para la adquisición de su segunda residencia. Por otro lado, otros ámbitos como el terciario o industrial han experimentado una tendencia positiva en el último año. Los promotores más orientados hacia la vivienda empiezan a plantearse la diversificación de sus actividades. Los sectores inmobiliarios terciarios suponen la alternativa natural porque permiten a las empresas crecer y a la vez ganar patrimonio.

Se espera que a lo largo de 2008 se vaya produciendo la aprobación definitiva de los Planes Generales, al menos en los principales municipios malagueños. Este hecho contribuirá previsiblemente a compensar de alguna manera la situación actual, dado que los promotores dispondrían de más suelo ordenado, posibilitando un ajuste del precio del mismo; y por ende, del producto terminado, bien sea terciario, industrial o residencial.

VOLUMEN DE SUPERFICIE ANUAL VISADA EN MÁLAGA



COYUNTURA ECONÓMICA

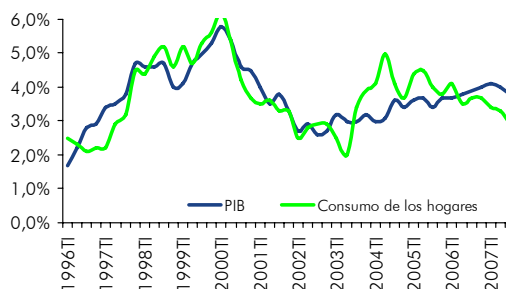
A pesar de la suave desaceleración de los últimos meses, la economía española mantiene un crecimiento superior a la media europea. Según los datos de la Contabilidad Nacional, el PIB creció en el tercer trimestre de 2007 a una tasa interanual del 3,8%, tres décimas por debajo que el trimestre anterior.

La evolución por sectores del PIB resulta ilustrativa. La construcción y el consumo de los hogares son los fundamentos en que se asienta el crecimiento económico en España. La expansión del segmento residencial y la mejora de los mercados financieros en los últimos años han impulsado la economía y generalizado el acceso al crédito entre los hogares. El sector de la construcción representa un 16-18% del PIB, porcentaje muy superior al del resto de los países europeos. En la actualidad, la contribución de la demanda interna es cada vez menos intensa, consecuencia del menor consumo de las familias, mientras que la construcción ha crecido con tasas más moderadas en 2007. No obstante, los desequilibrios latentes de la economía persisten y su corrección exigirá cambios estructurales a medio plazo.

Andalucía y Málaga han seguido en los últimos años un patrón de crecimiento económico similar al nacional. Tanto en la capital como en la provincia, el aumento de la actividad en los sectores de la construcción y los servicios ha impulsado el crecimiento del empleo, mejorando además los niveles de consumo. El impulso de la construcción ha estado muy condicionado por el mercado de vivienda secundaria, mientras que el auge del turismo ha sostenido el alza de los servicios. Sin embargo, al igual que el resto de España, empiezan a observarse signos de desaceleración.

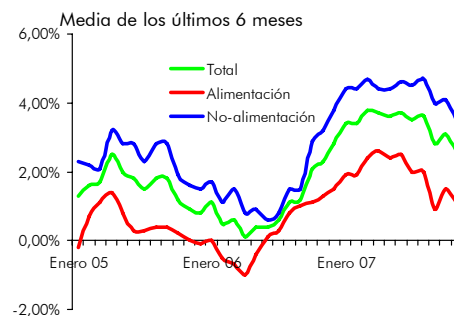
En Málaga, algunos de los fundamentales de crecimiento económico muestran síntomas de agotamiento. En la primera mitad del año la actividad de construcción residencial se ha reducido, afectando también al empleo en el sector. El volumen medio anual de visados de vivienda en obra nueva cayó en agosto un 7% siguiendo la tendencia negativa marcada a principios de año, y el empleo en el sector se ha reducido en un 2,1%. No obstante, las expectativas anuales de crecimiento siguen siendo positivas. La evolución del empleo en el sector industrial puede suponer el inicio de un cambio en los fundamentales del crecimiento.

EL PIB Y EL CONSUMO DE LOS HOGARES



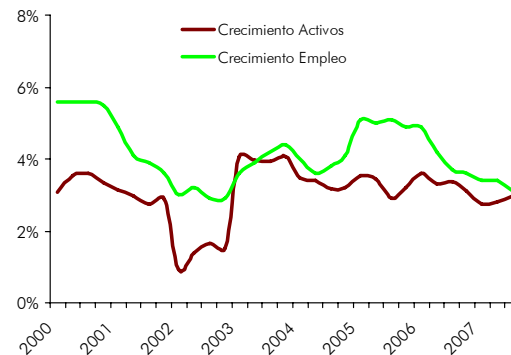
Fuente: INE

VENTAS DE COMERCIO AL POR MENOR -Crecimiento real anual



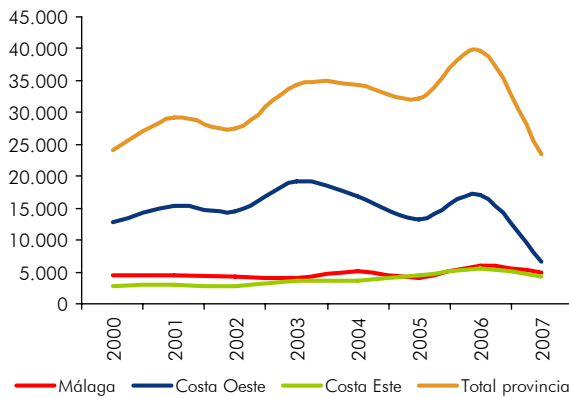
Fuente: INE

EL MERCADO LABORAL EN ESPAÑA



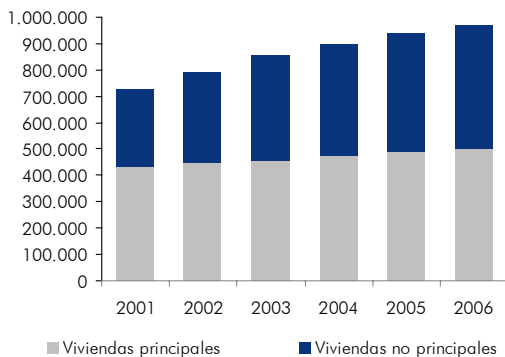
Fuente: Banco de España

VIVIENDAS VISADAS EN MÁLAGA 2001-2007 TERCER TRIMESTRE



Fuente: Colegio de Arquitectos de Málaga

PARQUE DE VIVIENDAS EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA



Fuente: MVIV

PRECIOS Y SUPERFICIES (VIVIENDA PLURIFAMILIAR)

ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA M2
Sotogrande	4.300	131
Manilva	2.426	91
Casares	3.235	124
Benahavís	2.638	130
Marbella	2.637	131
Estepona	2.767	120
Mijas	2.576	89
Fuengirola	2.848	87
Benalmádena	2.743	74
Málaga	2.975	87
Alhaurín de la Torre	2.371	77
Rincon de la Victoria	2.545	81
Velez-Málaga	2.797	83
Torrox	2.816	83
Nerja	3.005	80

Fuente: CB Richard Ellis

EL MERCADO RESIDENCIAL

En 2007 el mercado residencial en la Costa del Sol se ha mostrado claramente menos activo que en ejercicios anteriores. La producción de viviendas ha disminuido notoriamente para adaptarse a una situación de contracción de la demanda residencial. Existe una falta de concordancia entre el producto que se ofrece y el requerido por la demanda, especialmente en precio, lo que se traduce en menores ventas. La etapa actual de mercado traerá como consecuencia una mayor profesionalización del sector. La innovación, la calidad del servicio en todo el proceso de venta y, sobre todo, el máximo ajuste a las necesidades de la demanda se convierten en factores claves de éxito para cualquier proyecto que se acometa.

Oferta

Los visados de viviendas en la provincia de Málaga registraron un descenso de más del 40% en el tercer trimestre de 2007. Se acentúa así la tendencia a la disminución de la producción, que se redujo ya un 17% en el segundo trimestre de 2007. Por zonas, la contracción de la oferta ha sido más marcada en los municipios pertenecientes a la Costa del Sol Occidental, donde el descenso medio de la producción ha superado el 60%. La zona de La Costa del Sol Oriental y el municipio de Málaga han registrado disminuciones más moderadas, en torno al 20%.

La menor producción de vivienda ayudará a corregir una cierta situación de sobreoferta en la zona, motivada por la elevada producción de vivienda de años anteriores, que el mercado no ha podido absorber, a la que se añade la oferta actual de las viviendas adquiridas por los inversores en años anteriores.

El tipo de producto que se ofrece en La Costa del Sol difiere según se trate de vivienda para primera o segunda residencia. La vivienda más común de primera residencia es de tipo plurifamiliar, con superficies ajustadas y escasez de zonas comunes, por ubicarse en zona urbana o sus inmediaciones. En cambio, la vivienda para segunda residencia se localiza normalmente fuera de los cascos urbanos, presentando superficies más amplias, con terrazas y zonas de disfrute común, éstas últimas cada vez más valoradas por la demanda. También para segunda residencia se ofrece mayoritariamente vivienda plurifamiliar, de 2 y 3 dormitorios y, en menor medida, vivienda unifamiliar adosada de 3 y 4 dormitorios. Merece destacarse también la oferta de parcelas para villas, ubicadas en su mayoría en los abundantes resorts o complejos residenciales con todo tipo de viviendas, hoteles, campos de golf y amplitud de servicios, que pueblan no sólo el litoral, sino también zonas más interiores, por el agotamiento de suelo inmediato a la costa.

Demanda

Los ritmos de ventas han descendido claramente respecto a años anteriores. Gran parte de la demanda de inversión se ha retirado por la falta de expectativas de rápidas revalorizaciones. La disminución de las ventas, que comenzó afectando a la segunda residencia, ha alcanzado también a la vivienda de primera residencia. Sin embargo la demanda sigue existiendo, si bien el cliente es ahora más analítico y exigente de lo que era en el pasado: busca un producto que se ajuste totalmente a sus necesidades y procura negociar en la venta los extremos que le interesan.

De los compradores nacionales de vivienda en Málaga, aproximadamente un 15-20% de las transacciones las realizan residentes de fuera de la provincia. De ellos, prácticamente la mitad residen en otras provincias andaluzas, en especial en Córdoba y en Sevilla, y en torno al 30% son residentes en Madrid.

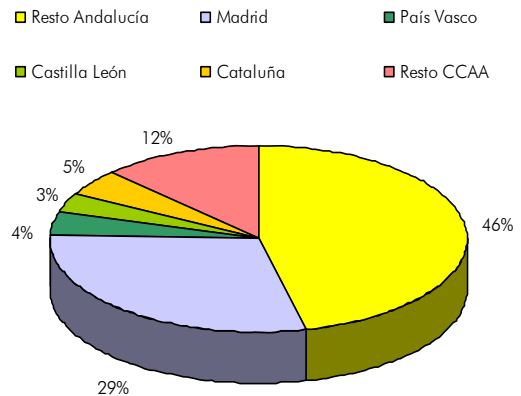
La demanda residencial de origen extranjero en las zonas turísticas se ha reducido con respecto a periodos anteriores. Sin embargo, Málaga sigue siendo el lugar preferido de muchos extranjeros para la compra de vivienda. La demanda extranjera en su conjunto, entre residentes y no residentes, representa todavía un cuarto del total de los compradores de vivienda en Málaga. La demanda extranjera mayoritaria sigue proviniendo del Reino Unido, si bien se advierte cierta pérdida de peso específico del cliente británico, en favor de la demanda de otras nacionalidades.

España es, hoy por hoy, el destino de retiro preferido por alemanes y británicos. Aunque existen en Málaga distintos desarrollos específicamente dirigidos a la tercera edad, cabe afirmar que este tipo de producto residencial constituye un nicho de mercado poco explotado hasta el momento teniendo en cuenta la situación económica y demográfica, tanto actual como futura, de los principales países de la Unión Europea.

Precios

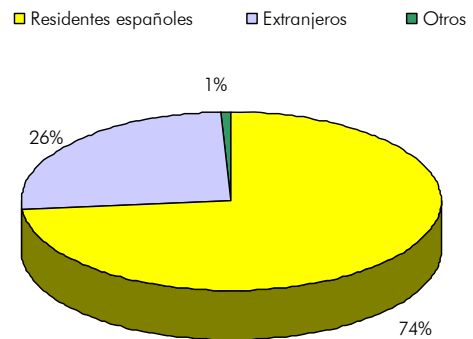
Entre 2001 y 2005 la revalorización media de la vivienda nueva en Málaga ascendió a un 20% anual, sensiblemente por encima de la variación media de precios en España en ese periodo situada en el 12,5% anual. Desde 2005, los incrementos de precios en Málaga se han moderado, hasta llegar a un 3,5% en el cuarto trimestre de 2007, por debajo de la revalorización media nacional, situada en el 5,7%. Existe actualmente una falta de concordancia entre oferta y demanda. Cabe esperar que los nuevos proyectos que salgan a la venta lo hagan con unas características y unos precios más acordes a los demandados por el mercado.

LA DEMANDA DE VIVIENDA FORÁNEA EN MÁLAGA SEGÚN REGIÓN DE RESIDENCIA



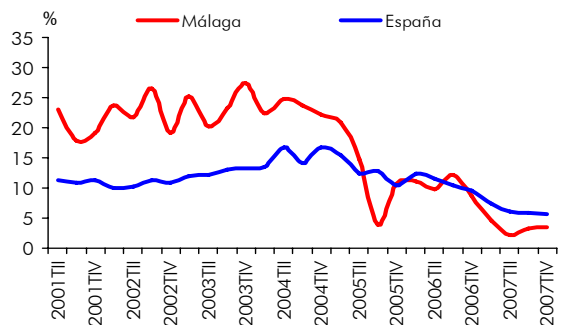
Fuente: MVIV, 2T07

TIPOLOGÍA DEL COMPRADOR EN MÁLAGA



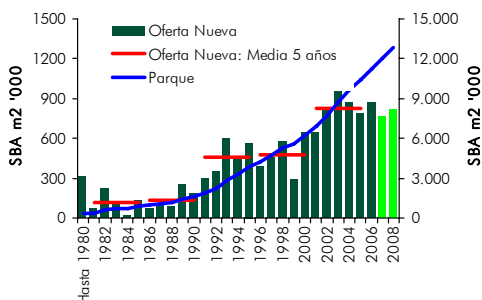
Fuente: MVIV, 2T07

TASA DE VARIACIÓN DE PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA



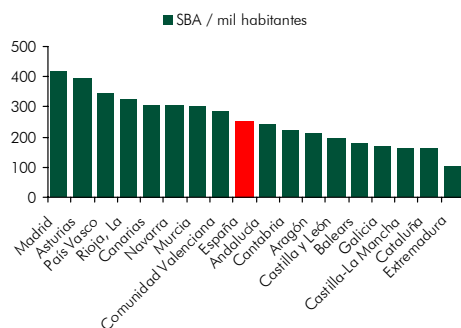
Fuente: MVIV

PARQUE DE CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA



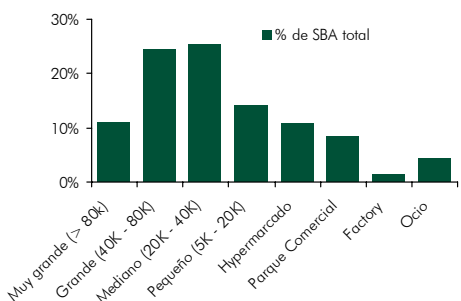
Fuente: AECC

DENSIDAD DE CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA



Fuente: AECC

PARQUE POR TIPO DE CENTRO EN ESPAÑA



Fuente: AECC

MERCADO DE RETAIL

Centros Comerciales

De los casi 11,5 millones de m² de superficie comercial en centros comerciales españoles, 1,9 millones de m² se encuentra en Andalucía, segunda comunidad autónoma con mayor superficie de centros. Aun así, dada su gran población, su densidad se encuentra por debajo de la media nacional, con solo 240 m²/mil habitantes, frente a 255 m²/mil habitantes para España.

Málaga es el municipio con mayor presencia de centros comerciales en Andalucía, con un 34% del total, y el cuarto municipio español con mayor oferta. Por densidad, (449 m²/mil habitantes) ocupa el segundo lugar del escalafón español, sólo detrás de Álava. El turismo es el principal impulsor de esas cifras. En vacaciones proliferan los turistas, y muchos residentes no habituales, nacionales y extranjeros, disponen de viviendas en propiedad y pasan periodos largos en la zona. La mayoría tiene un poder adquisitivo elevado. Para los próximos tres años se estima un nivel de construcción de algo más de 250.000 m² de superficie nueva en el municipio de Málaga. Se repartirá mayoritariamente en centros de tamaño medio, de entre 20.000 m² y 35.000 m². Algunos de esos proyectos son apuestas arriesgadas; siempre lo es entrar en un mercado de alta densidad con un producto que no será centro dominante de la región, aunque hay algunas zonas con carencias.

Hemos destacado en varias ocasiones que la tendencia nacional actual es construir centros comerciales nuevos de gran tamaño, que aseguran una oferta variada y generan sinergias entre sus distintos elementos. Un ejemplo es 'La Cañada', en Marbella, con una amplia oferta de moda, ocio y restauración. Es cierto que generalmente los comerciantes extranjeros prefieren ubicarse en núcleos urbanos de la mitad norte del país. Sin embargo, suelen demandar espacio en centros comerciales y locales comerciales malagueños, dado el alto nivel de turismo y la población extranjera durante todo el año.

El volumen de inversión en el mercado de *retail* alcanzó 2.700 millones de euros en 2006, y a falta de confirmar las cifras de 2007, los datos provisionales reflejan una caída sustancial en la cantidad invertida.

No significa que haya disminuido la demanda de centros comerciales, pero sí que estamos en una fase donde los inversores estudian más al detalle las ofertas y extreman la seguridad en sus inversiones. Durante los últimos meses, las turbulencias financieras han provocado cierta incertidumbre en el sector, y muchos inversores prefieren esperar hasta que pase la tormenta. Sin embargo, conviene recordar que los fundamentales del mercado siguen siendo saludables, y que el sector goza de buena salud. Además, la inversión en centros comerciales puede ser volátil, con altos y bajos en trimestres consecutivos, ya que las operaciones son menos frecuentes, pero mayores volúmenes. Sin embargo, la demanda existe y un centro bien ubicado, con un nivel de ocupación alto y flujos de ingresos demostrados, tendría éxito en un proceso de venta.

A falta de conocer el alcance real de las turbulencias financieras, aventurar conclusiones sectoriales resulta muy difícil. Sin embargo, existen señales claras de que los efectos llegan al sector inmobiliario. Con una menor disponibilidad del crédito y un encarecimiento de la deuda, quienes sufren más son los inversores altamente apalancados. Existe demanda para los mejores centros comerciales *prime*, aunque menos intensa, ya que a largo plazo su seguridad es mayor. Sin embargo, sí hemos notado una ligera presión alcista en las rentabilidades, más notable en de los centros de segundo nivel.

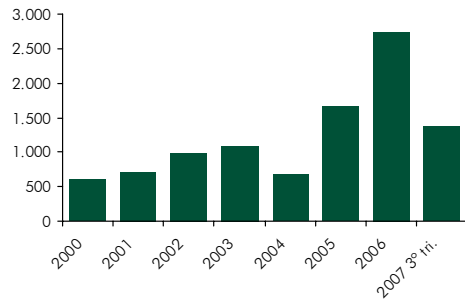
MERCADO DE LOCALES COMERCIALES

Como ya hemos destacado, la provincia de Málaga tiene una alta densidad de centros comerciales. Cuando se considera la totalidad de la oferta comercial; es decir, la de centros más locales, la zona sólo está por detrás de los grandes núcleos urbanos del país. Y, además, su amplia oferta comercial (y el efecto del turismo) genera mayor actividad comercial. De hecho, Málaga se encuentra por encima de Madrid y de Valencia en la relación entre actividad comercial y población.

En Málaga, la zona del centro histórico sigue siendo la que concita mayor interés, aunque la oferta es cada vez más escasa. Por otro lado, la mejora de los inmuebles, así como de las redes de transporte, ha permitido crear un entorno más atractivo y dinámico.

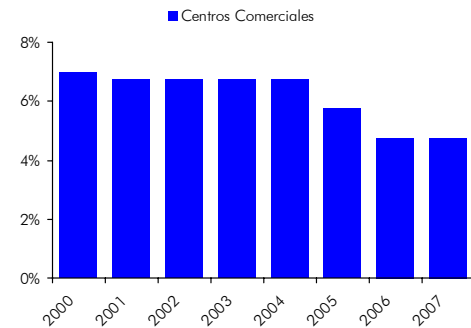
VOLUMEN DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

- Centros Comerciales



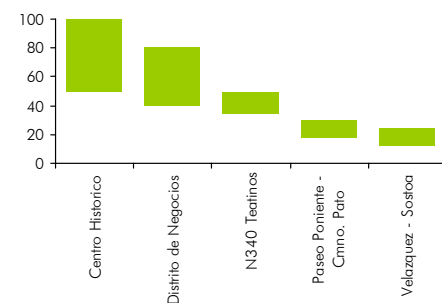
Fuente: Ministerio de Fomento

RENTABILIDADES EN CENTROS COMERCIALES EN ESPAÑA



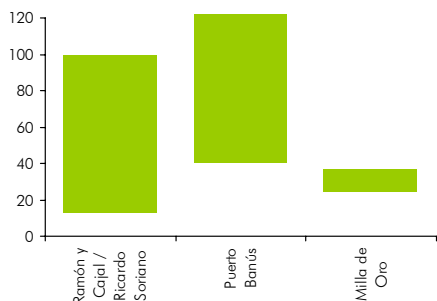
Fuente: CB Richard Ellis

NIVEL DE RENTAS EN LOCALES DE MÁLAGA (€/m²/mes)



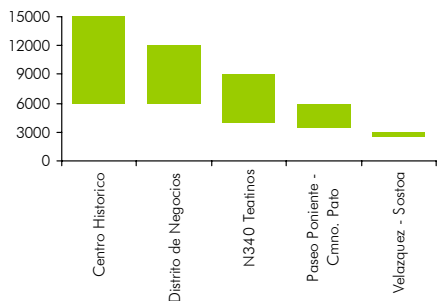
Fuente: CB Richard Ellis

NIVEL DE RENTAS EN LOCALES DE MARBELLA (€/m²/mes)



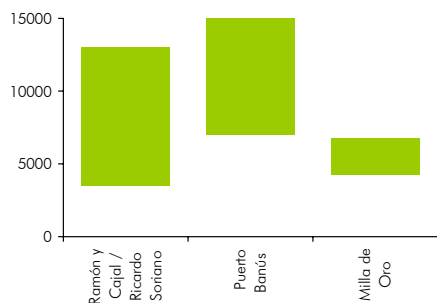
Fuente: CBRE

PRECIOS DE VENTA DE LOCALES DE MÁLAGA (€/m²)



Fuente: CBRE

PRECIOS DE VENTA DE LOCALES DE MARBELLA (€/m²)



Fuente: CBRE

Las principales calles comerciales son Marqués de Larios y sus perpendiculares, Granada, Plaza de la Constitución y Nueva. Es de resaltar la revitalización que están experimentando algunas calles del centro de la ciudad, siguiendo las tendencias de áreas comerciales tan importantes como la calle Larios y la Plaza de la Constitución.

En lo que a superficies se refiere, la oferta actual se limita a inmuebles de entre 100 y 500 m². Resulta muy difícil encontrar disponibilidad a partir de 300 m² en el casco histórico; la oferta de gran superficie (para Málaga, superior a 500 m²) en el casco urbano de la capital es prácticamente nula (salvo en inmuebles en construcción o rehabilitación). No obstante, en otras zonas, como Parque Litoral, el Paseo Marítimo de Poniente o Teatinos, es posible encontrar superficies superiores a 500 m². La oferta en venta durante estos últimos meses ha sido prácticamente inexistente, aunque debido a las expectativas de mercado, comenzará a ser más amplia según nos adentremos en 2008.

El mercado comercial de Marbella se ha concentrado en dos zonas muy consolidadas. Las zonas de Ricardo Soriano y Puerto Banús, que en los últimos años ha experimentado un gran auge, aunque la oferta de locales sea cada vez más escasa en esta zona. Como enclave turístico, se ha convertido en zona demandada por las grandes firmas. Su excepcional localización geográfica y la visita de un turismo de alto poder adquisitivo la convierten en un atractivo reclamo para sectores como la moda y la restauración. La zona centro de la Ciudad tiende cada vez más a disminuir su importancia, debido principalmente a la amplia oferta de la periferia (C.C. La Cañada), aunque mantiene su encanto. Sus *handicaps* más importantes han sido la poca funcionalidad de los inmuebles, la falta de aparcamiento y la incomodidad de sus accesos, aunque hay grandes firmas, tantos nacionales como internacionales, que eligen esta ubicación para establecer sus negocios.

En Málaga, los locales se están convirtiendo en un valor refugio para los inversores. Son el producto estrella, y en muy contadas ocasiones quedan mucho tiempo sin alquilar o vender. Durante 2007 se ha acentuado la escasez de oferta disponible en las principales calles comerciales, lo que ha provocado un incremento interesante de rentas en calles tradicionalmente secundarias, existiendo buenas oportunidades de inversión en Parque Litoral con precios todavía razonables e importantes expectativas de revalorización.

OFICINAS

El mercado de oficinas en Málaga mantiene un dinamismo progresivo. Las necesidades de la demanda están impulsando un movimiento migratorio hacia la periferia entre las empresas con necesidades de espacios modernos y funcionales. En este sentido, los desarrollos de nuevos espacios de oficinas se localizan en zonas cada vez más alejadas del centro histórico, como Teatinos, Santa Bárbara, el Polígono Guadalhorce y Polígono Alameda o el Parque Tecnológico. Por otro lado, la renovación de inmuebles emblemáticos en el casco urbano permite mantener aquellas actividades tradicionales que necesitan mayor proximidad a sus clientes.

El mercado de oficinas se ha caracterizado durante los últimos meses por la fuerte demanda de espacios de calidad. Las rentas máximas se han mantenido estables respecto a 2006, si bien se observa una evolución positiva de las rentas para tipologías de calidad en determinados emplazamientos estratégicos.

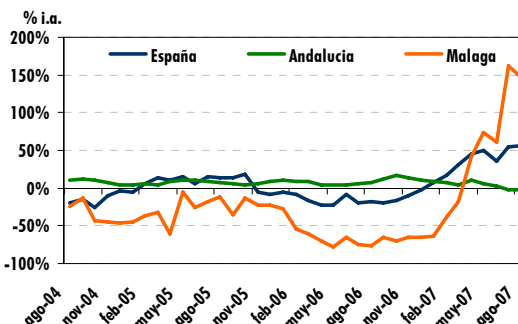
OFERTA

El volumen estimado del parque en Málaga en 2007 supera los 380.000 m² de superficie útil. Los nuevos espacios entregados a lo largo de este año suponen un incremento del parque de un 19% con respecto al año anterior. La mayor parte de la oferta de espacios nuevos se localiza en la periferia, concretamente en el entorno de la Ronda Oeste, Polígono Industrial Alameda y Teatinos, donde las nuevas promociones han supuesto la incorporación de más de 14.000 m² de nuevas superficies. Para los próximos años existe un número importante de proyectos que pueden potenciar la renovación del parque de oficinas. Según las estadísticas del Ministerio de Fomento en Málaga, el promedio de superficie de oficinas visadas, actualizado a agosto de 2007, alcanza los 37.700 m² anuales.

Por tipologías, la oferta se concentra principalmente sobre espacios de pequeño y mediano tamaño. Las oficinas y despachos inferiores a 150 m² suponen una tercera parte de la superficie del mercado. De hecho, en algunas zonas de la ciudad resulta muy difícil encontrar espacios con superficies superiores a 150 m². Las tipologías de espacios con superficies superiores a 300 m² se localizan en su mayor parte en el entorno del Parque Tecnológico y en los nuevos desarrollos de la periferia.

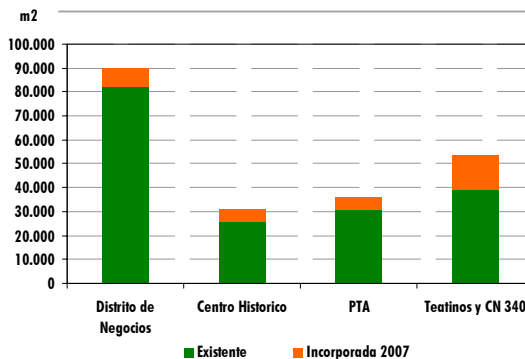
EVOLUCIÓN SUPERFICIE OFICINAS

% Crecimiento Interanual m² Visados.



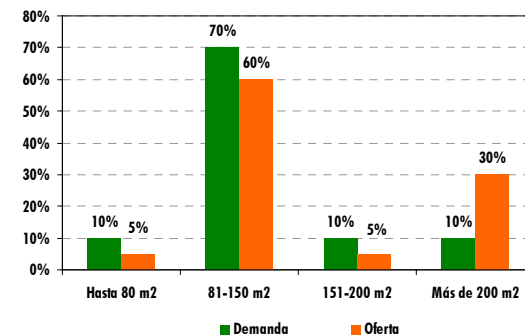
Fuente: Ministerio de Fomento

CRECIMIENTO DEL STOCK



Fuente: CBRE

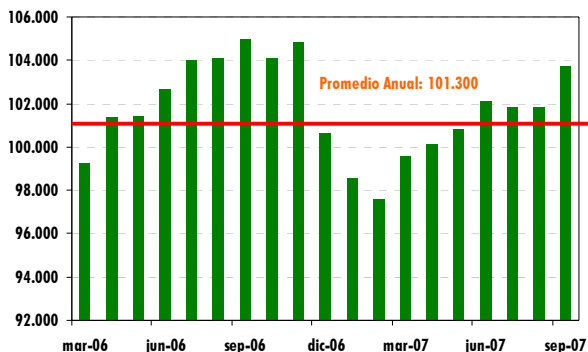
DISTRIBUCIÓN OFERTA Y DEMANDA OFICINAS



Fuente: CBRE

AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL

Núm. Afiliados Sector Servicios (*) –Provincia de Málaga-



Fuente: TGSS

(*)Empleados en oficinas incluye afiliados Actividades de intermediación financiera (J) Actividades Inmobiliarias y Servicios a Empresas (K) y Administración Publica (L).

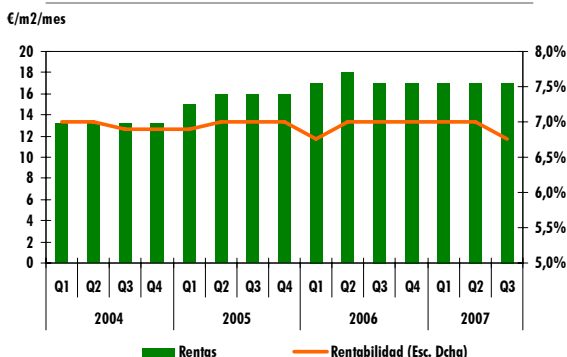
PRECIOS Y RENTAS

Zona	Alquiler (€/m2/mes)		Venta (€/m2)	
	Min	Max	Min	Max
Distrito de Negocios	12,00	18,00	2.300	4.500
Centro Histórico	11,00	17,00	2.200	4.200
PTA	10,00	14,00	1.500	2.000
Periferia	11,00	15,00	1.800	3.500

* Alquileres Brutos

Fuente: CBRE

RENTAS Y RENTABILIDADES DE OFICINAS



Fuente: CBRE

DEMANDA

La demanda potencial de oficinas en Málaga se compone de empresas de pequeño y mediano tamaño. Según la información del Directorio Central de Empresas (DIRCE), en 2007 el 90% de empresas en la provincia de Málaga tiene menos de cinco empleados. Sin embargo, en los últimos ejercicios se observa un crecimiento significativo del número de empresas de gran tamaño. Según el DIRCE, este año el número de empresas malagueñas con más de 20 asalariados aumentó más de un 2% con respecto al año anterior.

La demanda efectiva de superficie de oficinas está compuesta por empresas de servicios, y particularmente en la provincia de Málaga por empresas orientadas hacia actividades financieras y de intermediación, así como administraciones públicas. Las estadísticas de afiliación a la Seguridad Social en estos sectores en la provincia de Málaga muestra una fuerte estacionalidad. No obstante, el promedio del empleo en el sector servicios en los últimos 21 meses se sitúa por encima de los 100.000 afiliados, lo que fundamenta esa fuerte demanda de espacios de oficinas tanto en la capital como en el área metropolitana.

RENTAS Y PRECIOS

La evolución de las rentas máximas en la ciudad de Málaga ha experimentado un repunte respecto a 2006. La renta máxima fijada para el mejor inmueble del distrito de negocios es de 18€/m²/mes, lo que supone un incremento de un 11% con respecto al año pasado. En algunas zonas periféricas, el mercado de alquiler ha experimentado repuntes significativos, como consecuencia de la mayor demanda de producto competitivo de calidad, con lo que las rentas máximas en estas zonas aumentaron un 19% respecto a 2006.

Los precios de los espacios de oficinas en venta han aumentado con carácter general, y en determinadas zonas el incremento ha sido especialmente intenso. El precio máximo para un espacio céntrico de oficinas se sitúa próximo a 4.500 €/m², lo que supone un incremento anual de más del 25%. Al igual que con el mercado de alquiler, en la periferia los precios han aumentado sensiblemente.

Las rentabilidades de los espacios de oficinas se mantienen ligeramente por debajo a los experimentados en 2006. Este año la rentabilidad bruta media se sitúa entorno al 6,75%. No obstante, la rentabilidad para un activo *prime* puede estar e niveles cercanos al 5,75%. La evolución de los mercados financieros en los últimos meses puede hacer variar estos niveles.

INDUSTRIAL

En la actualidad, el volumen de superficie industrial en el área metropolitana de Málaga es claramente insuficiente para satisfacer las necesidades de la demanda. La escasez de suelo industrial finalista y la baja calidad de las superficies existentes son algunas de las causas de dicho desequilibrio. Los indicadores de empleo sugieren que la intensidad de la demanda puede mantenerse en los próximos meses. El nuevo PGOU de Málaga identifica más de 3 millones de m² de suelo industrial nuevo, lo que puede suponer un revulsivo frente al desequilibrio del mercado.

OFERTA

En el área metropolitana de Málaga, la oferta existente de espacios disponibles está compuesta por inmuebles antiguos y de baja calidad, en zonas muy consolidadas. En el entorno del área metropolitana, la oferta de espacios nuevos se concentra en algunos desarrollos del eje del Valle del Guadalhorce. La aprobación del PGOU de Málaga va a potenciar el desarrollo de proyectos -como la ampliación del CTM- que pueden aumentar el volumen de oferta disponible para actividades logísticas y de distribución.

Fuera del área metropolitana, la oferta de espacio industrial es principalmente de suelo finalista. Tanto en Antequera y en el entorno de la A-92, como en Alhaurín de la Torre la oferta disponible está compuesta principalmente por parcelas de suelo industrial. En los próximos años, la aprobación de los Planes Generales en varios municipios de la zona va a permitir liberar un volumen importante de suelo que podría orientarse hacia actividades logísticas. La localización de estos municipios los posiciona en una situación estratégica para la distribución a nivel regional.

DEMANDA

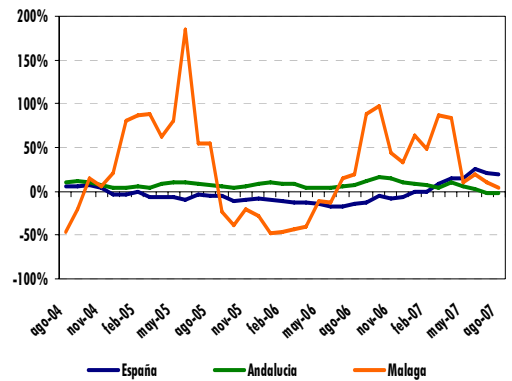
La demanda actual de espacios industriales incluye pequeñas empresas con necesidades de almacenaje o comercialización. Las mini naves –con superficies inferiores a los 300 m²- y las naves escaparate son las tipologías dominantes. La demanda para espacios superiores a 300 m² está compuesta por un número importante de operadores logísticos y de distribución, que no encuentran espacios competitivos para desarrollar su actividad. Algunos indicadores provinciales, como el crecimiento de la afiliación en el sector manufacturero, sugieren que en lo próximos meses pueda aumentar la demanda de espacios industriales para actividades productivas.

RENTAS Y PRECIOS

La escasez de espacio ha generado en los últimos años un crecimiento importante en los precios. En el último año, el suelo finalista –principalmente fuera del municipio de Málaga- ha experimentado un repunte significativo, hasta rozar en algunos casos cercanos los 700€/m². Actualmente los niveles de precios del suelo son equiparables a mercados más maduros como Madrid o Barcelona. Por otro lado, la evolución del mercado de alquiler ha sido mucho más moderada, como consecuencia de los niveles alcanzados en 2006.

EVOLUCIÓN SUPERFICIE INDUSTRIAL

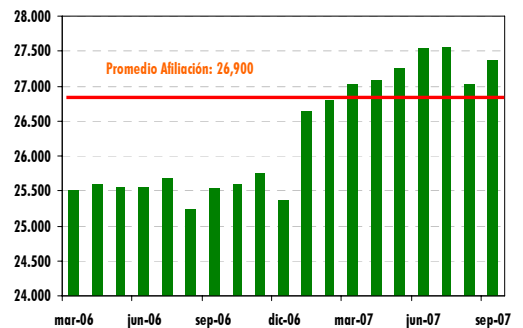
% Crecimiento Interanual m² Visados.



Fuente: Ministerio de Fomento

AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL

Núm. Afiliados Sector Industrial (*) –Provincia de Málaga-



Fuente: TGSS

(*) Afiliación Industrial Incluye Actividades de manufactura y extractivas..

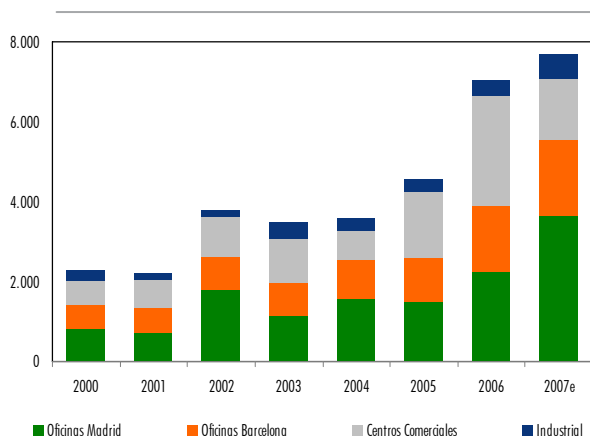
PRECIO Y RENTAS

Zona	Alquiler (€/m ² /mes)		Venta (€/m ²)	
	Min	Max	Min	Max
P.I. Guadalhorce	5,10	9,00	1.100	1.600
P.I. San Luis	4,80	6,75	1.050	1.600
P.I. Trévenez	6,00	8,75	1.400	1.710
P.I. El Viso	5,00	6,75	1.050	1.560
P.I. Azucarera	4,80	6,50	950	1.550
P.I. Alameda	6,25	7,50	1.100	1.450
P.I. Sta. Bárbara	6,50	11,00	1.700	2.800
P.I. Villarrosa	5,25	6,25	1.200	1.400

Fuente: CB Richard Ellis

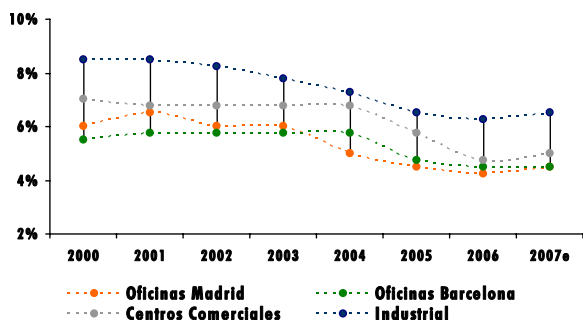
EVOLUCION VOLUMEN DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

- Millones de €



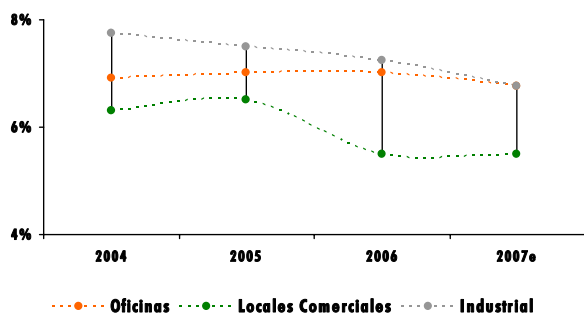
Fuente: CBRE

RENTABILIDADES EN ESPAÑA



Fuente: CBRE

RENTABILIDADES EN MÁLAGA



Fuente: CBRE

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

El mercado de inversión inmobiliaria en España ha experimentado un crecimiento exponencial en el último año y medio. Las primeras estimaciones para 2007 sobre los segmentos analizados sugieren que el volumen de inversión podría haber superado en un 10% los niveles de 2006. Si al conjunto de las transacciones analizadas agregamos la operación sobre los activos del Banco de Santander el volumen de inversión en España alcanza casi los 10.000€ Millones. Hasta el momento, la evolución del mercado de inversión ha estado impulsado por las expectativas de crecimiento sobre las rentas, así como de unas condiciones financieras muy atractivas. No obstante, el entorno financiero ha cambiado con brusquedad en los últimos meses, lo que genera incertidumbres sobre su evolución en el presente año.

Durante el 2007, las rentabilidades de los activos *prime* se han mantenido en niveles relativamente bajos aunque apuntan una clara tendencia al alza. En Madrid y Barcelona, las de los inmuebles de oficinas se sitúan en el 4,5% mientras que para los activos comerciales están en el 5,0%, y en el 6,5% en el segmento industrial. Los activos secundarios están experimentando incrementos sobre las rentabilidades más acusados

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN MÁLAGA

Una parte importante de la demanda de inversión malagueña está compuesta por patrimonios privados. Esto supone que una gran parte de las operaciones están orientadas hacia activos de pequeño tamaño, como locales comerciales o naves industriales y que en muchos casos es difícil de hacer un seguimiento.

Con carácter general los activos en Málaga presentan rentabilidades ligeramente superiores a los de otros mercados. En este sentido por ejemplo las rentabilidades de los locales comerciales durante el 2007 se han situado en niveles del 5,5% en Málaga mientras que en Madrid pueden estar entorno al 4,75%. Las diferencias radican en la dimensión del mercado y en las expectativas de crecimiento. En los mercados más grandes la presión de la demanda y las perspectivas futuras sobre el activo suelen limitar los niveles de riesgo y por tanto reducir los niveles de rentabilidad.

Las recientes turbulencias financieras, con el consiguiente endurecimiento de las condiciones de financiación, están obligando a los inversores privados a replantearse sus estrategias de inversión, y a actuar con mayor cautela en el sector terciario. Oficinas, locales comerciales y naves industriales siguen siendo el objetivo preferido de estos inversores, pero no a cualquier precio. En este momento prima el análisis sobre las perspectivas y el potencial recorrido de cada activo. En los próximos meses puede asistirse a un alza en las rentabilidades sobre inmuebles en explotación.

EL REGRESO A UNA ARQUITECTURA RAZONABLE

Un artículo de Javier Martínez Pérez, Director general FM Arquitectos (CBRE)

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 Pérez

Perspectivas de la ciudad de Málaga

El mercado inmobiliario malagueño se encuentra en pleno proceso de transformación. La creación y el desarrollo de zonas nuevas de negocio en el exterior de la ciudad están impulsando el mercado terciario. Éstas reflejan además las nuevas necesidades de la demanda, ya que los espacios de oficinas en el centro de las ciudades son, en ocasiones, poco adecuados para el desarrollo de las actividades productivas. La renovación del parque terciario e industrial es quizás más necesaria en este último segmento, en el que el suelo finalista es muy escaso y las naves construidas suelen ser de poca calidad. Es de esperar que el nuevo PGOU de Málaga potencie la modernización y el crecimiento de la oferta en sus diferentes vertientes.

Algunas impresiones desde CBRE

✓ "Ante el cambio de ciclo es el momento de apostar por nuevas estrategias. La innovación, diversificación o internacionalización jugarán un papel importante"

Javier Reque, Director Oficina Marbella

✓ "Actualmente el mercado residencial 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 a las necesidades de la demanda".

M^a Jesús Romero, Gerente de promociones

✓ "El cliente es cada día más exigente a la hora de adquirir su vivienda, por lo que examina el mercado con mayor detenimiento hasta encontrar el producto que más se ajusta a sus necesidades".

Noelia Alarcón, Dpto. Research

✓ "Las nuevas infraestructuras (Metro, AVE, Hiperronda, ampliación del Aeropuerto) consolidarán a Málaga como una de las urbes de mayor relevancia a nivel nacional y europeo, potenciando su industria turística y la actividad económica en general".

Antonio Sánchez, Dpto. Suelo & Asesoría en Desarrollos

✓ "El dinamismo de la provincia y las inversiones públicas lanzan a Málaga como receptora de empresas".

Iñigo Molina, Director Oficina Málaga

EMEA Offices

Aberdeen (44) 1224 619 248	Kampala (256) 1923 254 445
Abu Dhabi (971) 4 367 6793	Kraków (48) 12 626 01 68
Aix-en-Provence (33) 442 60 01 31	Leeds (44) 113 394 8800
Amsterdam (31) 20 626 2691	Lisbon (351) 311 4400
Amsterdam B&O Partners BV (31) 20 676 4676	Liverpool (44) 151 227 4611
Athens Danos & Associates (30) 210 756 7567	London (44) 20 7182 2000
Barcelona (34) 93 444 7700	Lyon (33) 472 83 48 48
Belfast CB Richard Ellis Gunne (44) 28 9043 8555	Madrid (34) 91 598 1900 (34) 91 678 2078
Berlin (49) 30 72 61 54 0	Malaga (34) 95 207 0710
Birmingham (44) 121 609 7666	Manchester (44) 161 455 7666
Bratislava (421) 259 110 181	Marbella (34) 95 2765 130
Bristol (44) 117 943 5757	Marseille (33) 496 11 46 11
Brussels (32) 2 643 3333	Milan (39) 02 655 6701 (39) 02 303 7771
Budapest (36) 1 374 3040	Moscow Noble Gibbons Limited (7) 501 258 3990
Bulawayo (263) 9 630 20	Munich (49) 89 2420 600
Cape Town Broil Property Group (27) 214197373	Nairobi (254) 20 248 106
Copenhagen CB Richard Ellis Cederholm (45) 70 22 96 01	Neuilly sur Seine (33) 1 46 24 53 46
Dubai (971) 4 367 6793	Oslo Atrium AS (47) 40 00 57 66
Dublin CB Richard Ellis Gunne (353) 1 618 5500	Palma de Mallorca (34) 97 145 6768
Durban Broil Property Group (27) 31 207 1183	Paris (33) 1 5364 0000
Edinburgh (44) 131 469 7666	Port Elizabeth Broil Property Group (27) 41 363 5559
Frankfurt (49) 69 17 00 77 0	Poznan (48) 501 728 083
Gaborone (267) 3188 200	Prague (420) 224 814 060
Geneva CB Richard Ellis PI Performance (41) 22 322 80 60	Pretoria Broil Property Group (27) 12 431 7180
Glasgow (44) 141 204 7666	Rome (39) 06 4523 8501
Gothenburg (46)31 761 8750	Sofia Etra Consult Ltd (359) 29 87 7647
Hamburg (49) 40 80 80 20 0	Stockholm (46) 8 4101 8700
Harare (263) 4 707 101	Tel Aviv M.A.N. Properties Real Estate (972) 3 561 6161
Hoofddorp (31) 23 565 7700	Thessaloniki Danos & Associates (30) 2310 244 962
Istanbul CB Richard Ellis (90) 212 259 36 29	Valencia (34) 96 316 2890
Jersey (44) 1534 874141	Vienna (43) 1 533 4080
Johannesburg (27) 11 444 0462	Warsaw (48) 22 653 7000
Johannesburg Broil Property Group (27) 11 444 0462	Zurich CB Richard Ellis PI Performance (41) 1 226 30 00

Para más información respecto de este boletín, por favor póngase en contacto con:

Noelia Alarcón

Dpto. Research

spain.researchmalaga@cbre.com

Oficina CBRE Marbella

Edificio Golden

Av. Ricardo Soriano, 72. Planta 1^a

29600 Marbella (Málaga)

Telf.: 952 76 51 30

Fax: 952 76 58 30

Oficina CBRE Málaga

Edificio Málaga Plaza

Calle Don Christian, 2-4. Planta 1^a. Oficina 2-3

29007 Málaga

Telf.: 952 07 07 10

Fax: 952 07 17 05

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.