4 Noviembre 2008

Medio: NEGOCIO INMOBILIARIO **Sección: INFORME**

Temática: PORTADA / BARCELONA, CAPITAL DE LA PRECAUCIÓN

DIARIO NEGOCIO INMOBILIARIO

Nº 552 • 2,00 €
4 noviembre 2008

El problema del corto plazo/ Ignacio Pindado > pág. 4
La era del efecto mariposa/ Roberto Pastrana > pág. 4
La crisis atraviesa el Este de Europa/ Francisco Soto > pág. 5
Sí a la prevención de riesgos laborales/ Jesús Paños > pág. 6
Gente sin complejos/ Lope de Aguirre > pág. 6
Un buen pretexto para reformar las cajas/ Ernesto Carratalá > pág. 8
Un toque de optimismo/ Jorge G. Boró > pág. 8

REYAL URBIS
SUMA CONFIANZA

Moratoria hipotecaria con mucha letra pequeña

El Gobierno da un respiro de dos años a los parados que pagan un piso, pero deja fuera las operaciones de los últimos años

El Gobierno prepara un bálsamo inmobiliario para parados y jóvenes, pero ya se han alzado voces críticas que afirman que este remedio provisional deja fuera a miles de afectados por la crisis inmobiliaria. Las limitaciones de la moratoria excluyen de su aplicación a gran parte de los que se embarcaron en la compra de una vivienda en los últimos años, debido a los altos precios.

págs. 22

BMP 08

Barcelona, capital de la precaución

Barcelona acoge hasta el día 9 una nueva edición del Barcelona Meeting Point, caracterizada por la cautela de los compradores y la aversión al riesgo.

pág. 10-11

Gallardón se la juega en 2009

RAFAEL G. PARRA

Con una cúpula directiva a la que se le está agotando el crédito que obtuvo en Congreso de junio, en Valencia, el PP se enfrenta a una eventual sustitución de dirigentes en la que el nombre de Alberto Ruiz Gallardón suena con fuerza. Pero la candidatura del alcalde de Madrid tiene serios obstáculos por delante. El regidor está jugando sus bazas. El resultado de estas maniobras se verá el año próximo.

pág. 3

La inversión de Fomento vendrá sobre raíles. Después del Plan Renove de las autovías de primera generación, el ministerio de Magdalena Álvarez hará del ferrocarril su principal foco de actuación en los próximos años. Además de invertir 6.000 millones de euros hasta 2010 en material rodante (en la foto, con los nuevos modelos de AVE), Fomento dedicará la mitad de su presupuesto de 2009 (9.674 millones de euros) a mejorar las infraestructuras de esta modalidad de transporte. El 60% esta inversión se dedicará a la Alta Velocidad.

ANDALUCÍA
1.200 pisos nuevos para los universitarios

ARAGÓN
La Ley de Urbanismo está algo más cerca

CANTABRIA
La Remonta acogerá 1.300 nuevas VPOs

CATALUÑA
Inician las obras del polígono de Sabadell

GALICIA
Santiago posee el 90% de Lamas de Abade

MADRID
La Villa Olímpica ya tiene cara

COM. VALENCIANA
La Pobla busca sustitutos a Tremón

4 Noviembre 2008

Medio: NEGOCIO INMOBILIARIO **Sección: INFORME**

Temática: PORTADA / BARCELONA, CAPITAL DE LA PRECAUCIÓN

EL BARCELONA MEETING POINT, EN LA TORMENTA

423 empresas han confirmado su presencia en el Barcelona Meeting Point, un tercio menos que el año pasado. Destacan la ausencia de las firmas grandes.

1.000 personas se inscribieron con antelación para asistir al salón a sus jornadas técnicas profesionales, en las que hablará de financiación de proyectos, estrategias de inversión y soluciones a situaciones de crisis.

TEMORES A EMBARCARSE EN UNA OPERACIÓN

Los expertos coinciden en que las estrategias de desinversión han ampliado el abanico de la oferta, pero los compradores se muestran reacios a dar el paso definitivo debido a la falta de liquidez del mercado

EL MERCADO DE LA CIUDAD CONDAL SE REACTIVA

El último estudio elaborado por la empresa de intermediación inmobiliaria Tecnocasa certifica que, al contrario que en resto de España, las operaciones residenciales se han agilizado en los últimos meses en Barcelona. Así, mientras la media del tiempo que requiere la venta de un piso en decenas de ciudades españolas aumenta en 15 días (hasta sumar 135 días), en la capital catalana se necesitaban cuatro días menos (102 días).

Barcelona, capital de la precaución

La Ciudad Condal alberga una nueva edición del Barcelona Meeting Point, marcada por la profunda crisis económica. Con una reducción llamativa en la superficie dedicada al residencial, el salón de este año mira hacia el exterior. Los inversores que visitan la feria buscan operaciones a buen precio y, sobre todo, que impliquen poco riesgo. La cautela vuelve a presidir los cálculos sobre oportunidades y peligros.

Roberto Pastrana
Madrid

Barcelona es el escaparate de España. Durante los cinco días en los que se celebra el BMP la mirada del sector inmobiliario estará vuelta hacia una de las ferias más emblemáticas del panorama español, que se enfrenta este año a la coyuntura más sombría desde su creación, hace diez años. Los inversores afrontan la edición de 2009 bajo el lema de máxima precaución y mínimos riesgos. La falta de liquidez, la principal preocupación de compradores y vendedores, impone austeridad en todos los subsectores, empezando por el residencial.

El espacio dedicado a la vivienda se ha reducido este año a la mitad. El parón del mercado ha llevado a muchas empresas a acudir con llamativas ofertas y promociones. Enfrente se encontrarán a compradores más cautelosos que en ediciones anteriores. Este patrón se repite en todos los casos, ya sea para el residencial como para otros productos inmobiliarios.

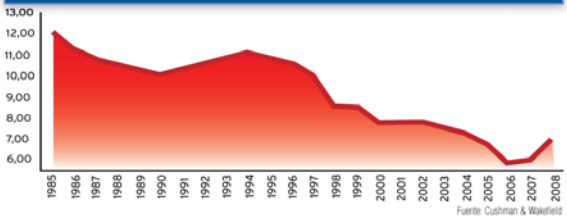
Diversas fuentes del mercado coinciden en que la demanda existe y, de hecho, es más fuerte por el efecto del embalsamiento de los últimos meses. Este afán comprador se refleja en la rapidez con la que las buenas oportunidades son absorbidas. Sin embargo, estos casos son los menos y, pese a las dificultades para dar salida al stock, los vendedores se resisten a bajar sistemáticamente los precios.

Los ojos en el extranjero. Si los compradores particulares rastrean la feria en busca de buenas ocasiones para poner su dinero, lo mismo puede decirse de los inversores y promotores. La atonía del mercado catalán y, por extensión, del español, está haciendo que las empresas que aún tienen autonomía para iniciar nuevos proyectos estén volviendo sus ojos hacia el exterior. "En nuestro despacho de abogados llevamos meses notando que las consultas sobre urbanismo y nuevas operaciones han decrecido con respecto a las que tienen que ver con asesoramiento en el extranjero", explica Alex Tintoré, socio de Lexland Abogados. Tintoré apunta al mercado marroquí, con Casablanca a la cabeza, como uno de los destinos que están llamando más la atención.

Y es que lo internacional está de moda, ahora que los activos españoles han entrado en una fase de incertidumbre. Los organizadores afirman que la presencia de expositores internacionales ha registrado una evolución positiva. Con Panamá a la cabeza, ya que actúa este año como país invitado, promotores de dife-

los sectores no residenciales

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD PRIME EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE BARCELONA



MEDIA DE PRECIOS DE VENTA POR ZONAS

INDUSTRIAL

Las empresas sacan al mercado sus naves para conseguir liquidez

Las empresas necesitan liquidez y, una de las maneras de conseguirla es poner en valor los activos inmobiliarios. Las operaciones de *sale & leaseback* han sido muy frecuentes en los últimos meses. La opción del alquiler se impone con fuerza. Jordá & Guasch informa de que en la actualidad sólo una cuarta parte de las empresas que buscan sede (un 27,9%) lo hacen para tenerla en propiedad. Con todo, la tradicional preferencia a la compra hace que en muchos casos las empresas se estén decantando por contratos de alquiler con opción a compra, por si la coyuntura económica mejora en el futuro.

Con un ritmo de absorción del stock más lento, la disponibilidad de naves sube. Esto hace que, por un lado, los precios de venta caigan, mientras que, por otro lado, los dueños de naves optan por no subir los alquileres. Ciertas voces afirman que estas políticas eran previsibles, ya que los precios de alquiler en Cataluña están muy altos.

Jones Lang Lasalle afirma que la conjunción de precios a la baja y rentas estables a alto nivel han hecho de Barcelona uno de los mercados más rentables de Europa, sólo por detrás de Moscú. Los inversores internacionales están acudiendo al reclamo, ocupando el espacio del capital nacional.

LOGÍSTICA

La falta de suelo crea un remanso de seguridad para los inversores

Barcelona está encajonada entre montañas y este hecho no cambia, haya crisis o no. La escasez de suelo para promover sigue asfixiando a la industria logística, que busca en la capital catalana una entrada hacia España y Europa. El bache de la vivienda redundará en beneficio de los operadores logísticos. "Se producirá una agilización de las tramitaciones en los planeamientos urbanísticos de los ayuntamientos", afirmaba recientemente Andrés Nistal, responsable del área logística de Goodman.

Los índices muestran que la logística no se arruga ante la crisis. La escasez de producto ha hecho que las rentabilidades apenas se hayan modificado en zonas *prime*, mientras que se revalorizan entornos del Vallés Oriental y Tarragona. "Es un pequeño reducto de seguridad en el que invertir", dicen en Cushman & Wakefield. Eso debieron de pensar en Abertis, al comprar a Colonial nueve naves en Subirats.

Uno de los criterios que más pesan en la preferencia por este sector es que la incesante demanda mantendrá las rentas a un alto nivel. La Administración está reforzando la importancia del nodo logístico catalán con proyectos como la ampliación de los puertos de Barcelona y Tarragona, el aeropuerto de El Prat y la Zona de Actividades Logísticas.

4 Noviembre 2008

Medio: NEGOCIO INMOBILIARIO **Sección: INFORME**

Temática: PORTADA / BARCELONA, CAPITAL DE LA PRECAUCIÓN

REBAJAS HABITUALES

Las promotoras y particulares que quieren dar salida rápida a sus viviendas están apostando por negociar el precio con los compradores interesados. Las rebajas, si no sistemáticas, sí que parecen habituales. En Barcelona el precio medio ha descendido en todos los distritos. En los municipios de la provincia, tan sólo Vic y Sitges incrementan ligeramente sus precios, según un informe de idealista.com

REALISMO EN EL MERCADO

Joan Ollé (API): "Con tasaciones y precios realistas podremos ver si los bancos conceden créditos al los comprador"

MEDIAS PARA TODOS LOS GUSTOS

3.769 euros cuesta el metro cuadrado construido en Barcelona, según el estudio de Tecnocasa para el tercer trimestre.

4.416 euros es la media de idealista.com, que compara la evolución en los diferentes distritos.

5.738 euros vale el metro cuadrado nuevo, para el buscador Nuroa.

rentes puntos del planeta mostrarán las fortalezas de sus respectivos mercados. Además de su oferta, profesionales de Rusia y Brasil explicarán cuáles fueron las claves para que sus países se sobrepusiesen a las crisis que sufrieron hace años.

La importancia de la ubicación. Los dos ingredientes principales para salir del atolladero parecen ser liquidez y confianza. El primer elemento tarda en llegar, pese a las medidas puestas en marcha por diferentes gobiernos. Respecto a lo segundo, la confianza en un futuro mejor, tampoco parece que haya demasiada. Las consultoras confirman que los inversores se decantan preferentemente por operaciones sin riesgos. En vivienda, los pisos que menos han notado la crisis en su precio son los inmuebles céntricos o bien situados.

Algo similar está ocurriendo con la oferta terciaria. Los analistas de Cushman & Wakefield apuntan que los interesados en adquirir oficinas para alquilar a terceros apuntan al corazón financiero de la Ciudad Condal. Van buscando oportunidades que les den seguridad "mediante buenas ubicaciones, contratos largos y altos índices de ocupación", indican desde la consultora.

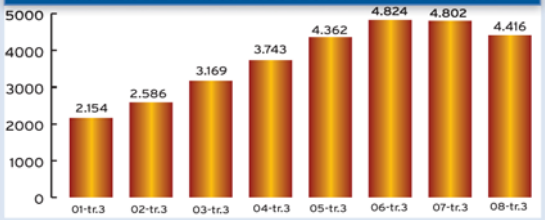
Los activos notan menos la crisis son los que están bien situados, ya sea un piso en Les Corts o una nave industrial en el Baix Llobregat

Si el aforismo inmobiliario coloca la ubicación como uno de los valores principales de un terreno, la crisis actual está demostrando lo acertado de esta expresión. Los activos que menos notan la crisis son los que están bien situados. La regla es aplicable a diferentes subsectores, ya sea para inmuebles terciarios como para viviendas. Así, los distritos con más prestigio de Barcelona (Sarriá Sant Gervasi y Les Corts) siguen siendo los más caros de la Ciudad Condal, tras un tímido ajuste. Lo mismo ocurre en la industria, en donde el descenso medio del 5% en los inmuebles situados en el Baix Llobregat se sitúan a distancia del 7% que tienen que aceptar los propietarios de Bages, debido a su alejamiento de Barcelona.

Mientras las oficinas y las naves industriales se preparan al impacto de la crisis a lo largo de 2009, el mercado logístico en Cataluña se mantiene firme. En una situación mucho más complicada está la vivienda en Barcelona.

El portal Idealista.com afirma que en septiembre la capital catalana encadenaba seis trimestres seguidos de bajadas, con el agravante de que en el último trimestre se vivió "la mayor caída desde que Idealista comenzó a analizar este mercado", recalca la web. "El precio actual está situado ya por debajo del que se registraba en el cuarto trimestre de 2005", remacha.

PRECIO MEDIO DEL METRO CUADRADO DE UNA VIVIENDA EN BARCELONA



Fuente: idealista.com

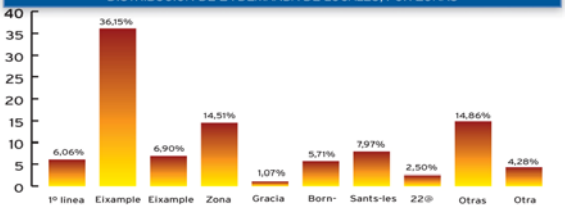
Soluciones a medida para vender pisos en la ciudad más cara del país

Barcelona continúa siendo una de las ciudades más caras de España para establecerse, a pesar de las caídas de precios generalizadas (una media del 13,83% entre el primer semestre de 2008 y el primero de 2007, según Tecnocasa). La empresa de intermediación inmobiliaria afirma que el metro cuadrado ha caído por debajo de los 3.800 euros, mientras que Idealista.com asegura que la media es sensiblemente superior (4.416 euros) pese a los últimos descensos. Por su parte, el buscador Nuroa, centrado sólo en obra nueva, establece el precio del metro cuadrado en más de 5.700 euros.

En lo que todos los expertos están de acuerdo es que el descenso de las ventas está poniendo más poder en manos de los compradores. "La necesidad de muchos operadores inmobiliarios de desinvertir para obtener liquidez ha ampliado el abanico de la oferta, pero hay pocos compradores", explica Tintoré. La petición de descuentos es general, pero cada caso tiene su límite. "La solución al parón del mercado está en los 'trajes a medida'. Necesitamos ajustes de precio racionales y tasaciones realistas", afirma Joan Ollé, responsable de la Asociación de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Barcelona.

los sectores no residenciales

DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE LOCALES, POR ZONAS



Fuente: Jordá & Guasch

NÚMERO DE OPERACIONES REALIZADAS EN EL MERCADO DE OFICINAS

Fuente: Cushman & Wakefield

LOCALES COMERCIALES

Listas de espera para entrar en las calles principales

Cataluña sigue fuera del mapa de centros comerciales, debido a las políticas que protegen al sector minorista. Los centros existentes están cobrando unas rentas de entre 79 y 105 euros por metro cuadrado a los comerciantes que hay instalados en ellos, según el último estudio de Jones Lang Lasalle. Como en el resto de España, los gestores de estos centros se enfrentan al reto de mantener la afluencia de visitantes y el ritmo de ventas, si quieren mantener o incrementar sus rentas.

Por su parte, los locales a pie de calle también están notando la moderación del consumo. Las zonas secundarias son las más afectadas, mientras que las calles *prime* resisten mejor la caída de las ventas. Pese a que la situación ha cambiado mucho respecto al año anterior, se continúa dando una falta endémica de oferta con buena ubicación. De hecho, las consultoras constatan que sigue habiendo grandes marcas en lista de espera, con el objetivo de hacerse un hueco en las calles comerciales de primer orden. La única muestra de debilidad en las zonas de élite es la reducción de la superficie en algunos comercios. El Paseo de Gracia es la única arteria en la que han subido los alquileres (un 6,6%, según Jordá & Guasch).

OFICINAS

Los inversores temen que el año próximo llegue el ajuste

La sacudida de los mercados bursátiles también está conmoviendo el tejido empresarial español, pero estos impactos aún no han llegado al mercado de oficinas. La actividad del mercado se ha ralentizado, de forma que si la contratación es menor, también es menor el número de proyectos que se han empezado a construir. Como informaba DNI recientemente, los expertos afirman que se ha alcanzado cierto equilibrio, que precederá muy probablemente cierto movimiento de ajuste durante 2009.

Las empresas dedicadas a la inversión en oficinas se están preparando para la contracción: ralentizan el desarrollo de nuevos proyectos y moderan el alquiler de los que ya están en el mercado. Cushman & Wakefield detecta síntomas de debilidad y apunta la posibilidad de ligeras bajas durante los próximos meses.

En esta situación, se siguen desarrollando proyectos en las zonas de 22@ y L'Hospitalet, pero los inversores son renuentes a entrar en el sector. Las operaciones que se están cerrando tienen como común denominador que se sitúan en zonas de disponibilidad escasa y con contratos a largo plazo, lo que denota la búsqueda de seguridad.