

Mercat
de Sòl
i Terciari

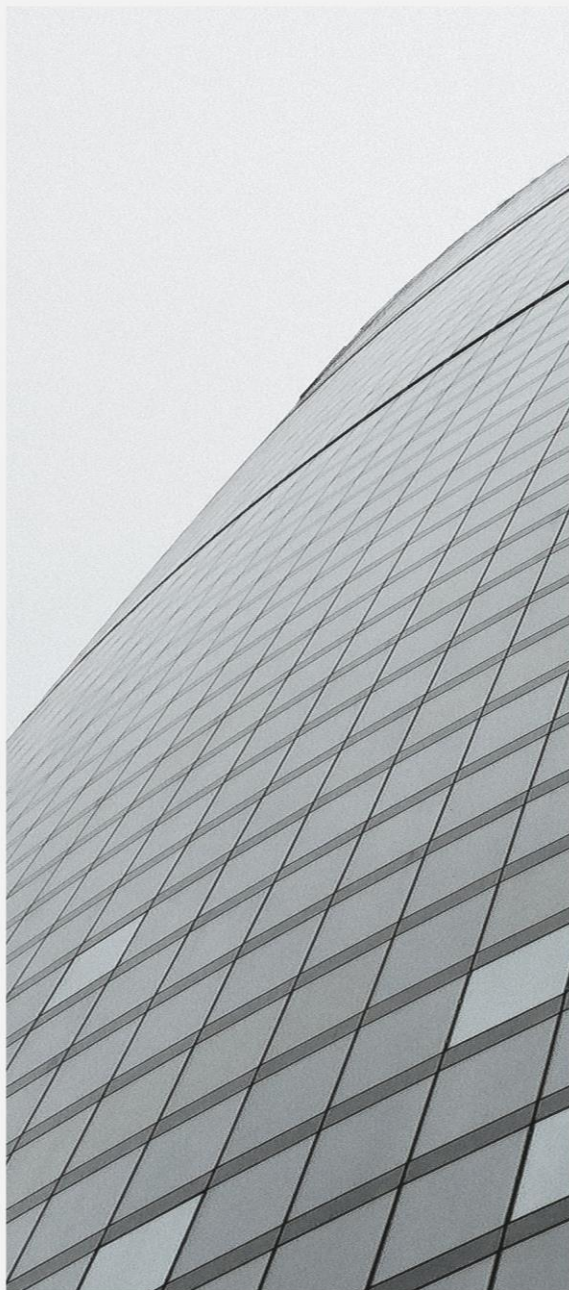
SETEMBRE 2020

SERVIHABITAT **TRENDS**



 Servihabitat

ÍNDEX



01

INTRODUCCIÓ

02

**MERCAT DE SÒL
I PROMOCIÓ**

03

MERCAT TERCIARI

04

**PRINCIPALS DADES
PER AL 2020**

05

**FONTS D'INFORMACIÓ
UTILITZADES**

01 INTRODUCCIÓ



L'impacte d'abast internacional que ha generat la COVID-19 ha derivat en una situació excepcional amb afectació econòmica i social, i en un descens dels indicadors macroeconòmics. No obstant això, tot i que les caigudes del PIB o de la població ocupada seran pronunciades aquest 2020, també s'espera que els aspectes conjunturals de la situació permetin un rebot de l'economia igualment sense precedents durant els dos anys vinents.

Si en l'anterior informe sobre *Mercat Residencial i Inversor Local*, publicat recentment per la nostra plataforma Servihabitat Trends, conclouíem que gràcies a l'actual solidesa i al sanejament de l'immobiliari el sector resistiria a l'impacte de la crisi, en aquesta edició sobre el mercat de sòl veiem com l'estabilitat en aquest mercat, juntament amb el baix impacte de les mesures de contingència en la construcció, ens situen davant d'un sector que pot encarar amb fermesa aquest any i el que ve.

La demanda i els preus estables, la previsió que els preus de l'habitatge nou siguin els que resisteixin millor els ajustos previstos i uns costos d'edificació moderats són alguns dels factors que contribueixen a fer que l'aposta pel sector de sòl i promoció sigui clara. Per tot això, no s'espera que aquest segment de mercat rebi un impacte significatiu. Així i tot, la dificultat de crèdit pot ser el repte més gran, sobretot pel que fa a grans projectes.

A les grans capitals, els ritmes en el desenvolupament d'obra nova, liderats especialment per operadors nacionals, continuaran sent alts, ja que s'està promocionant per sota de la demanda i hi ha escassetat de sòl en ubicacions *prime*, a banda del creixement de l'efecte *build-to-rent*, que pot dinamitzar el mercat. No obstant això, en la resta de localitzacions seran els promotors més locals, que coneixin molt bé el mercat i sàpiguen aprofitar el context dels preus, els qui podran engegar nous projectes de petita i mitjana envergadura.

Analitzant l'àmbit terciari, veiem que és dins del sector immobiliari el que més impacte patirà enguany, especialment els segments hotel·ler, comerç *retail* i oficines. S'esperen baixades en les noves contractacions, però també detectem que elements com la menor densitat als espais de treball o la reorientació d'ús en l'àmbit *retail* poden oferir oportunitats interessants.

L'objectiu principal de tots els qui estem immersos en el sector és desenvolupar iniciatives per accelerar i consolidar la recuperació. Darrerament hem vist alguns exemples de com s'ha intensificat la col·laboració públicoprivada a l'hora d'arribar a acords, un tipus de mesures que resulten beneficioses per a tothom. Necessitem més iniciatives que enforteixin la connexió entre la part privada i les administracions locals, i contribueixin a mantenir aquesta estabilitat al mercat.

01_INTRODUCCIÓ

Tot i veure un cert alentiment en l'activitat al mercat de sòl i promotor a partir del segon trimestre del 2019, som davant d'un sector que s'ha mostrat estable. L'oferta de sòl és reduïda i la seva demanda per promocionar existeix, encara que es mostri més continguda en aquests moments, amb els grans operadors expectants per veure com evoluciona la situació.

Així i tot, ens trobem en un moment òptim per al desenvolupament de la promoció, amb una oferta que continua sent baixa i uns usuaris que es poden plantejar una planificació de compra d'habitatge a dos anys vista. Així doncs, sí a la producció i a estar atents a l'evolució de la demanda seguint els indicadors macroeconòmics del país.

El repte? El finançament. Haurem d'esperar a veure quin és el comportament de la banca en aquesta categoria de crèdit promotor, però tot apunta que es mostrarà molt més selectiva i exigirà una major solvència tècnica i financera. Augmentar la ràtio de precomercialització i la recuperació de la inversió en uns terminis ja fixats poden ser part dels condicionants de les entitats bancàries en aquest nou escenari.



Un desafiament, el del finançament, amb el qual es troba també el mercat del producte terciari. Tot i la incertesa en aquest àmbit, amb moratòries, canvis de tendències en *retail*, centres comercials tancats o les dificultats amb què topen sectors com el de l'hostaleria i el turisme, l'inversor veu en aquest producte una via d'inversió a mitjà i llarg termini. Ara per ara es manté l'interès per aquest tipus d'actiu, amb la previsió que el repunt de l'economia torni a generar dinamisme en aquest sector de mercat.

Ernesto Tarazona Director Executiu de Desenvolupament de REOs i Venta Majorista

01_INTRODUCCIÓ

El sector promotor i constructor ha estat un dels menys afectats per l'aturada de l'activitat, ja que van ser només dues setmanes d'inactivitat. Actualment, les obres en marxa estan pràcticament al 100 %, encara que la producció se situa en un 85 % aproximadament i, en aquests moments, amb les vendes ja signades, es mantenen amb total normalitat. Pel que fa a les noves vendes, s'estan produint a un ritme que, si bé no és l'habitual, és positiu. Caldrà seguir molt de prop l'impacte econòmic i laboral en els propers mesos, però continuarem promovent els projectes que estiguin venuts en uns percentatges alts.

Tot i que és prematur fer estimacions, cal destacar que vam començar el 2020 amb estabilitat en la demanda i els preus. A això cal afegir-hi que, per a l'exercici 2020, gairebé totes les promocions per lliurar estan venudes. Potser el moment més complicat es pot donar a l'últim trimestre d'aquest any, però esperem que la recuperació arribi al llarg del 2021, especialment a partir del segon semestre.

Pel que fa als preus, amb gairebé la totalitat de les promocions per lliurar aquest 2020 venudes, i per al 2021, amb uns 150.000 habitatges en construcció (el percentatge se situa entre el 50 % i el 60 %), es podria esperar que es mantinguin, sobretot a les zones més tensionades com són Madrid i Barcelona.

Del que no hi ha dubte és que, ara més que mai, és important aplicar mesures que afavoreixin la reactivació de l'economia, generant ocupació i facilitant l'accés a un habitatge assequible, especialment per als joves, mitjançant ajuts fiscals com la reducció al 4 % de l'IVA per a la compra de primer habitatge, o ajuts a la compra amb l'aprovació d'avalis i línies de crèdit. Amb aquestes mesures, les perspectives a mitjà termini del sector promotor no tindrien per què veure's tan afectades com pot passar en altres sectors.



Juan Antonio Gómez-Pintado_President d'APCE Espanya i President d'Asprima

La COVID-19 ens ha portat a una nova era dins del *retail*. Es tracta de l'era posterior al comerç electrònic, en la qual la seguretat és el màxim atribut de les estratègies físiques. Això implica distanciament social i ens portarà a un exili cap a un model híbrid. L'escenari actual és l'escenari omnicanal. Això no vol dir que deixem d'anar a les botigues, però sí que canviarem la manera d'anar-hi.

Amb un *retail* d'aforaments limitats i de consumidors temerosos, el trànsit de clients es digitalitzarà com mai, els *retailers* avançaran cap a estratègies de connexions digitals que creïn fluxos ordenats a les seves botigues físiques. S'ensorra la mitologia dels canals. Tot està barrejat i la majoria de compres a les botigues físiques començaran al telèfon dels consumidors, als seus ordinadors. Les compres en línia tindran un matis humà, amb *bots* de conversa, tutorials, vendes en directe i una àmplia recollida a la botiga física dels productes comprats en línia. Codis QR i miniprogrames en plataformes de tipus *webchat* o la tornada a la venda telefònica o a la venda amb cita prèvia faran que passem a un nou escenari que superarà l'omnicanalitat. En aquest nou escenari, les botigues físiques s'hauran de reconvertir i oferir l'estratègia de compra com a valor afegit per seguir sent l'eix estratègic d'una estratègia omnicanal. El *retail* seguirà present als nostres carrers, ocupant locals i estant a prop del client final.



Laureano Turiezno_President de l'Associació Espanyola de Retail

02

MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

“

Les operacions patiran en general un cert descens, tot i que des de principis de l'estiu s'ha detectat un repunt notable en la demanda de sòl.

”

El mercat de sòl i, consegüentment el de promoció, s'ha vist impactat per la COVID-19, però sembla, fins al moment, que en menor mesura que altres segments. La demanda es manté forta a les grans ciutats. En canvi, la costa i les zones on la promoció se centra en les segones residències o en producte per al turisme són les que previsiblement n'acusaran més l'efecte, a causa de la incertesa i de l'increment de l'oferta de producte acabat en aquestes àrees.

Les operacions poden patir, en general, un cert descans, però durant l'estiu s'ha detectat un repunt notable en la demanda de sòl, cosa que fa suposar que l'efecte de la COVID-19 sigui conjuntural. Els grans operadors, tot i que en un inici es van mantenir a l'expectativa, es mostren en posició compradora per assegurar la continuïtat dels projectes previstos en els propers anys. L'obra nova continua tenint una alta demanda i l'escassetat de sòl, especialment en grans ciutats i zones *prime*, manté l'interès dels inversors.



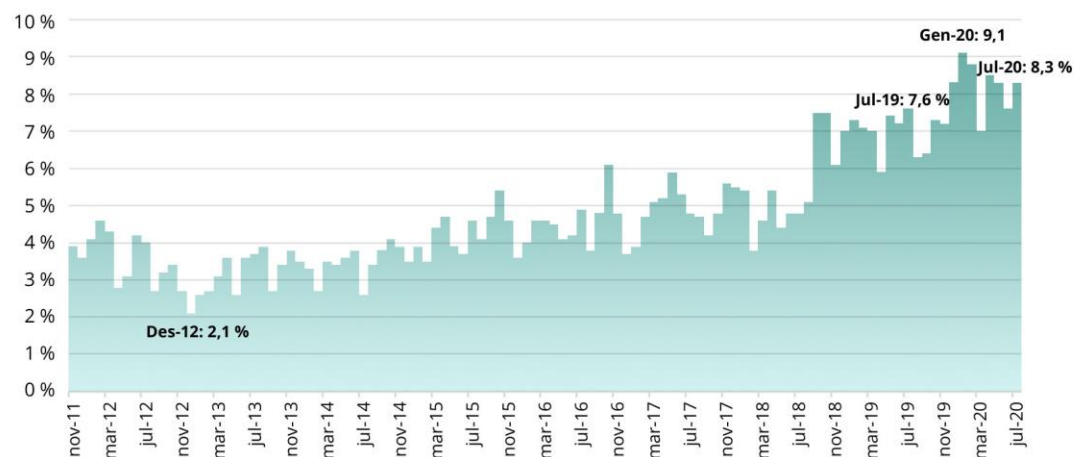
02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

Oferta i intenció de compra

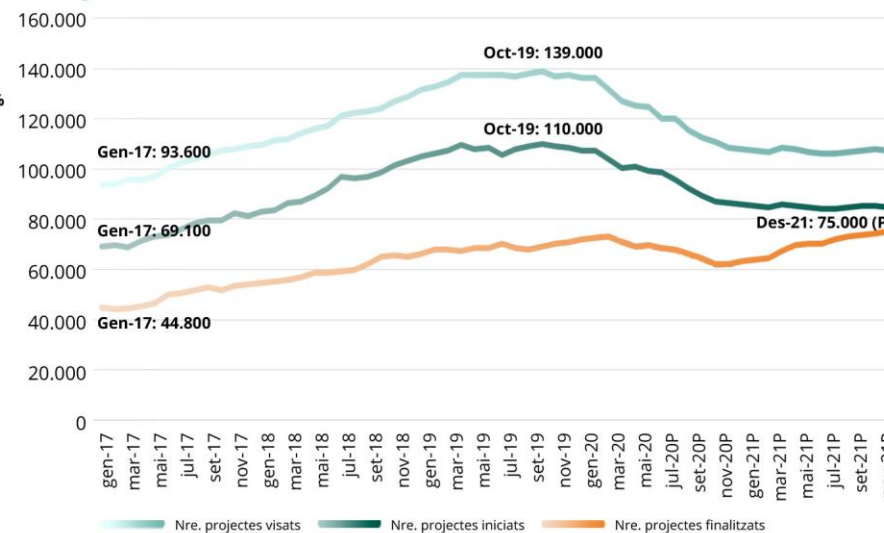
El comportament del sector de la promoció marca el ritme del mercat de sòl, que no pot analitzar-se exclusivament de manera aïllada a l'hora d'obtenir una visió d'aquest segment de mercat. En aquest sentit, es detecta que el ritme dels projectes acabats ha anat creixent fins a situar-se lleugerament per damunt de les 70.000 unitats al primer trimestre de 2020 (dada YTD), una xifra que pràcticament no variarà al tancament de l'exercici, ja que les obres en desenvolupament, majoritàriament precomercialitzades, s'han vist poc afectades per l'aturada de l'activitat. S'espera una recuperació ràpida per a la finalització d'obres el 2021, mentre que les iniciades i el nombre de projectes visats mantindrien una línia descendent, marcada especialment per la pressió en el finançament i les exigències en termes de precomercialització.



Intenció de compra d'habitatge en 1 any



Projectes visats, iniciats i acabats



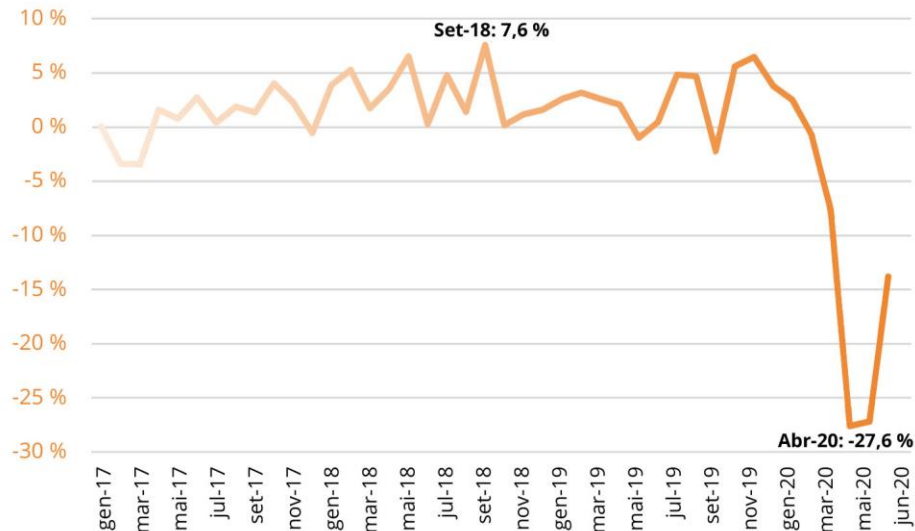
02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

Evolució de les operacions de sòl i compravendes

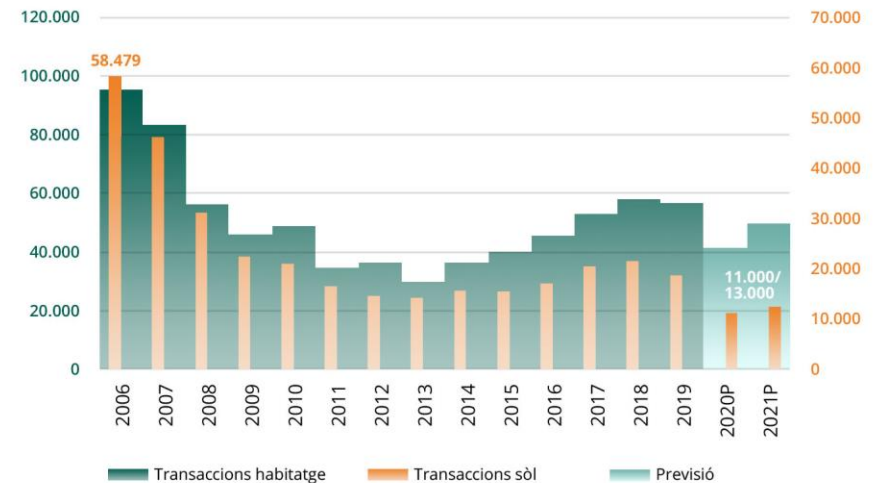
Després de l'aturada obligada, aquest estiu s'han deixat notar símptomes positius de recuperació. La conjuntura de la situació s'ha reflectit en aquest període després que grans promotors repreguessin l'interès per ampliar les seves carteres de sòl. Tot i així, quant a les transaccions de sòl, sobre la base de mercat residencial com a principal usuari, la baixada per a aquest any serà al voltant del 40 %, mentre que el 2021 els diferencials percentuals tornaran a ser positius i se situaran en creixements d'un 11 %, en línia amb la recuperació esperada per a l'any que ve.

L'afany inversor que veu la promoció residencial com un refugi per a la inversió juntament amb l'auge del *build-to-rent* són factors que poden ajudar a activar les operacions de sòl de cara a finals d'aquest any. I és que la demanda d'habitatge existeix. Com es mostra en la gràfica de vendes per les grans empreses, hi ha una corba ascendent coincidint amb la fi de l'estat d'alarma. En paral·lel, cal destacar que l'obra nova no es veu afectada, en aquest moment, per l'alta taxa de precomercialització de les promocions, però sí que es poden retardar els projectes que estava previst que comencessin aquest final d'any o a principis del que ve, precisament pel retard de les noves precomercialitzacions que s'haurien d'haver fet aquests mesos.

Vendes per les grans empreses del mercat immobiliari



Transaccions de sòl i habitatge



* A efectes fiscals, es consideren "grans empreses" les persones físiques o jurídiques el volum d'operacions de les quals va superar els 6,01 milions d'euros l'any anterior. Font: AEAT.



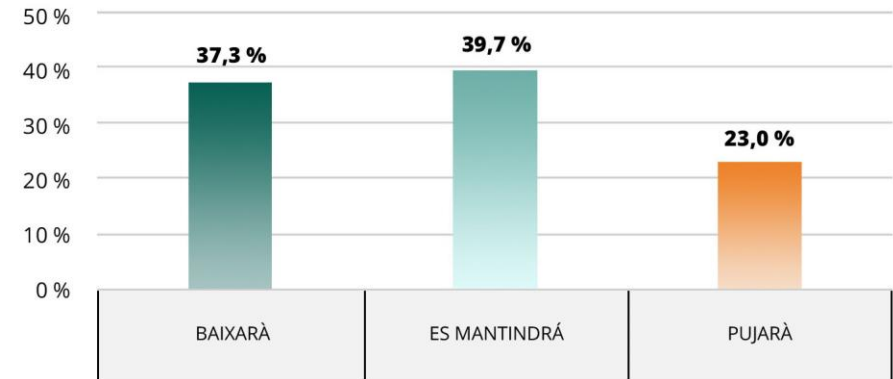
02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

L'opinió majoritària entre els professionals especialitzats en sòl de la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat és que les operacions, tant de sòl com d'inici de noves promocions, es mantindran en els nivells previs a la COVID-19 o bé patiran un lleuger descens aquests mesos vinents, d'entre el 0 % i el 10 % en funció de les zones, amb especial afectació a les comunitats més vinculades a la segona residència i al turisme. Aquesta visió dels APIs recull principalment el mercat de l'inversor particular, un perfil que s'ha mostrat especialment actiu en la recerca d'oportunitats aquests mesos passats.



Nre. d'operacions de sòl a final d'any

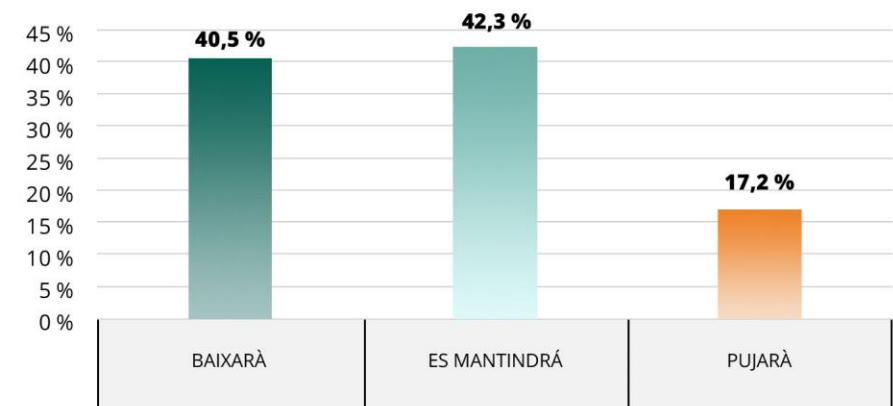
Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:



Font: Servihabitat.

Inici de nous projectes al mercat de promoció

Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:



Font: Servihabitat.

02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

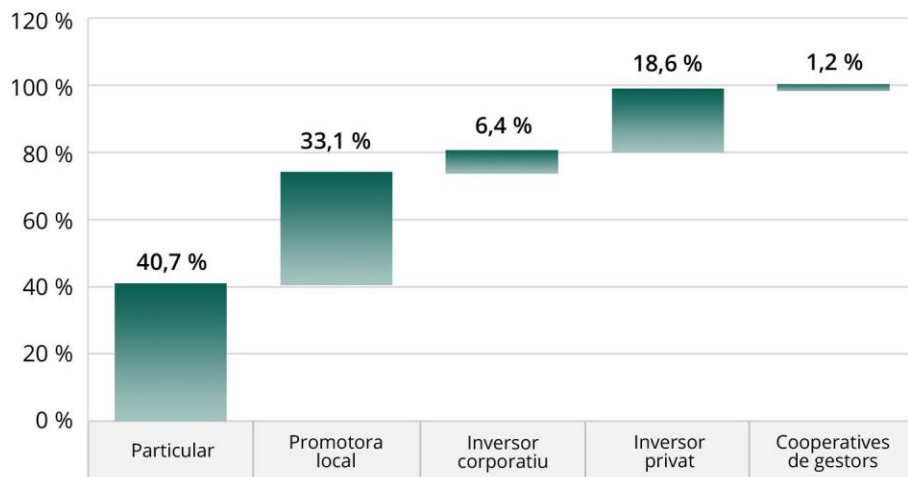
“ Tot i que el sòl als centres urbans continua sent el que desperta més interès, es detecta (fins a un 60 % dels entrevistats) un creixement de l'interès per zones menys cèntriques o poblacions més petites. ”



Tendències principals

Pel que fa a les tendències del mercat, la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat detecta que la principal activitat en el context actual i per a aquest tipus d'actius prové de l'inversor particular, amb un 40,7 %. Pel que fa a tipus de sòl, la major demanda es continua produint en el sòl urbà, més del 70 %, ja que per a la resta de sòls urbanitzables, elements com el pes de la incertesa, els terminis administratius i la dificultat d'estimació de *yields* allunyen l'inversor professional.

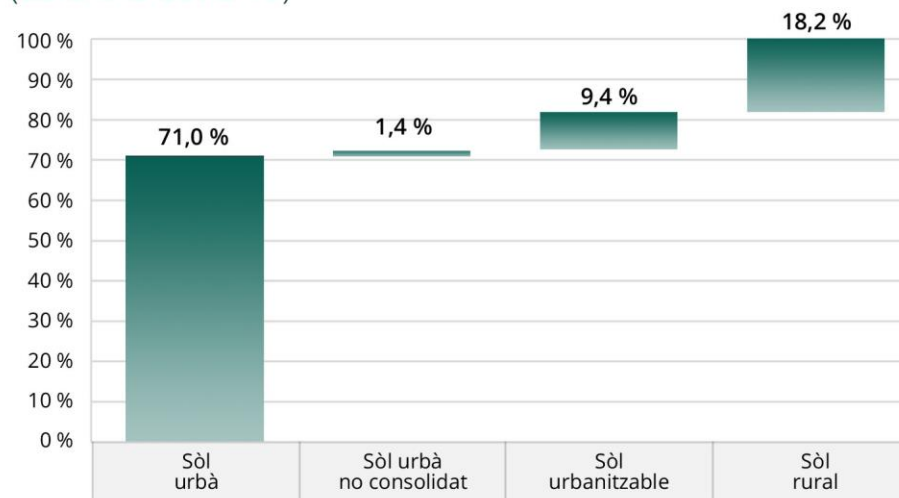
Principals clients per a sòl i promocions (durant la Covid-19)



Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:

Font: Servihabitat.

Tipus de sòl més sol·licitat (durant la Covid-19)



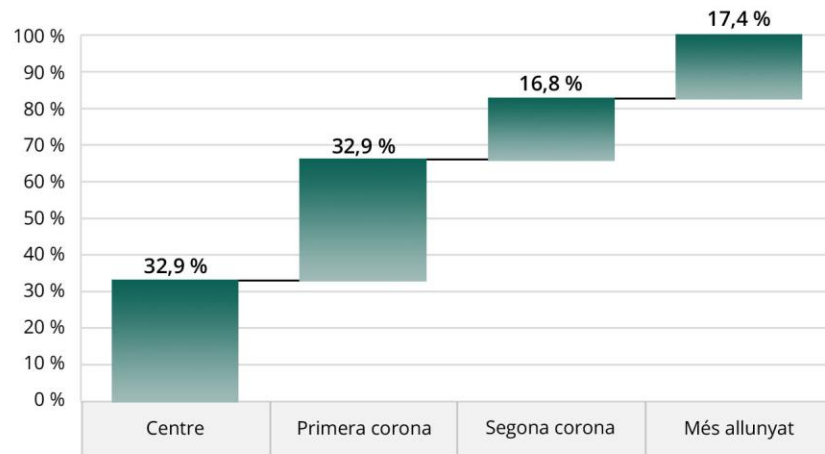
Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:

Font: Servihabitat.

02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ



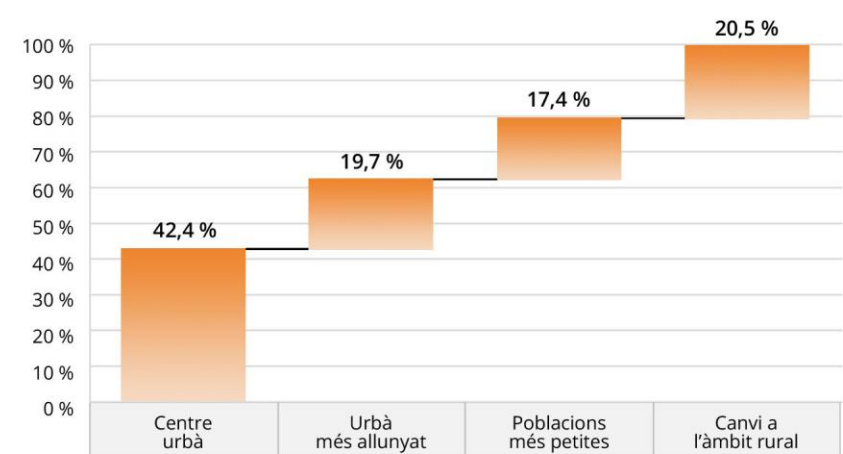
Preferències de la demanda de sòl a les ciutats (durant la Covid-19)



Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:

Font: Servihabitat.

Tendència en la demanda de sòl en general (durant la Covid-19)



Més de 100 APIs especialitzats en sòl opinen:

Font: Servihabitat.

02_MERCAT DE SÒL I PROMOCIÓ

L'evolució dels preus

El preu del sòl, tot i mostrar oscil·lacions negatives i positives, ha presentat un comportament sostingut des del 2018, fet que ha contribuït a mantenir un mercat estable. El previsible descens del preu de l'habitatge és un dels factors que influeixen en el preu del sòl.

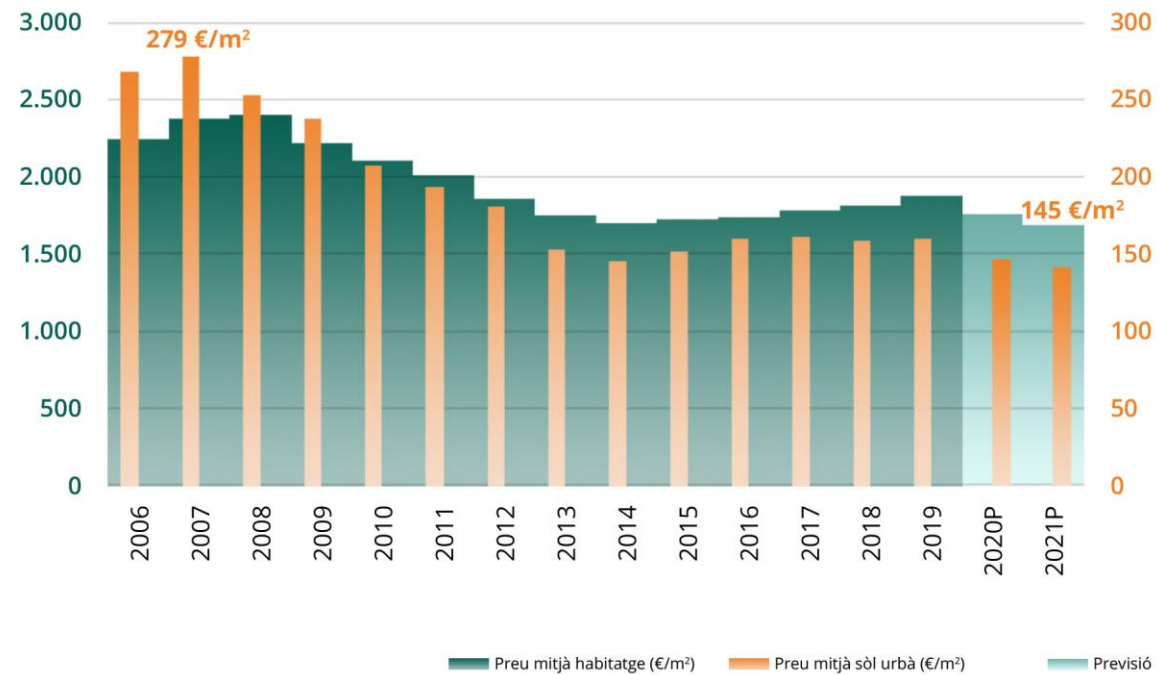
Per aquest motiu, s'estima un ajust del 8 % durant aquest exercici amb la previsió que l'any 2021 el preu es mantingui. Així i tot, no s'esperen grans canvis en els preus actuals en les àrees d'influència de les grans ciutats, principals capitals i resta de localitzacions *prime*, on els nivells d'estoc són òptims, la demanda es manté i escasseja el sòl finalista.

“

Les previsions al tancament de 2020 són que el preu del sòl baixi un 8 % per al 2020 i es mantingui el 2021, amb un menor impacte en les localitzacions *prime*.

”

Preu del sòl urbà



Font: MITMA i CEPREDE.

03

MERCAT TERCIARI

“

La logística presenta bones previsions per al tancament d'any, mentre que les oficines remunten en aquest segon semestre i el retail tardarà més a recuperar-se, especialment en les localitzacions menys prime.

”

Al mercat terciari cal destacar diferents evolucions en funció del segment que analitzem. D'aquesta manera observem, per exemple, com les oficines s'han vist impactades al segon semestre pel que fa a rendes i noves contractacions, però sembla que a poc a poc es reprèn l'activitat; això sí, adaptant els espais a les noves necessitats, com ara la disminució de densitat o la reorganització de les zones de treball. Per la seva banda, la logística ha aguantat bé i es preveu que acabi l'any amb estabilitat o amb lleugers creixements. L'àmbit del *retail* és el que presenta una major incertesa, especialment en un moment en què sembla que els rebrots o l'evolució de la pandèmia podrien generar noves mesures que repercuteixin en el trànsit de clients. Els locals i centres comercials en ubicacions *prime* continuen tenint un bon comportament al mercat, mentre que els actius amb localitzacions menys sol·licitades registraran ajustos significatius en les seves rendes i en el volum de noves operacions.



03_MERCAT TERCARI

“ El nombre de visats d'ús no residencial torna a créixer a un ritme del 14,9 % al maig, després que des de principi d'any i fins a l'abril acumulés una caiguda del voltant del 40 %.

Evolució de les operacions

Els mesos en què va ser pràcticament impossible materialitzar operacions es deixen notar amb força tant pel que fa als nous visats com al nombre de transaccions, però en tots dos casos, a partir del mes de maig s'observen indicis de recuperació i canvi en la dinàmica de tendència, la qual cosa fa preveure que s'anirà consolidant la recuperació en els propers mesos per tornar a les ràtios d'abans de la COVID-19 al llarg de l'exercici vinent.



Evolució dels visats d'ús no residencial



Nota: Visats d'obra nova, nombre d'edificis ús no residencial.

Font: Col·legi d'Aparelladors.

Evolució de transaccions segment terciari



Nota: Comprèn locals comercials, garatges i oficines. Basat en l'estadística oficial per a "altres finques urbanes" que no són habitatges ni solars.

Font: INE.



“ La tendència en el volum de transaccions marca un punt d'inflexió al maig, però registra la dada més baixa de l'última dècada.

03_MERCAT TERCIARI

“ El creixement dels immobles dedicats a oci i hostaleria ha arribat al 6,2 % des del 2017, una xifra que pot ser que s'ajusti notablement a la baixa amb la pandèmia. ”

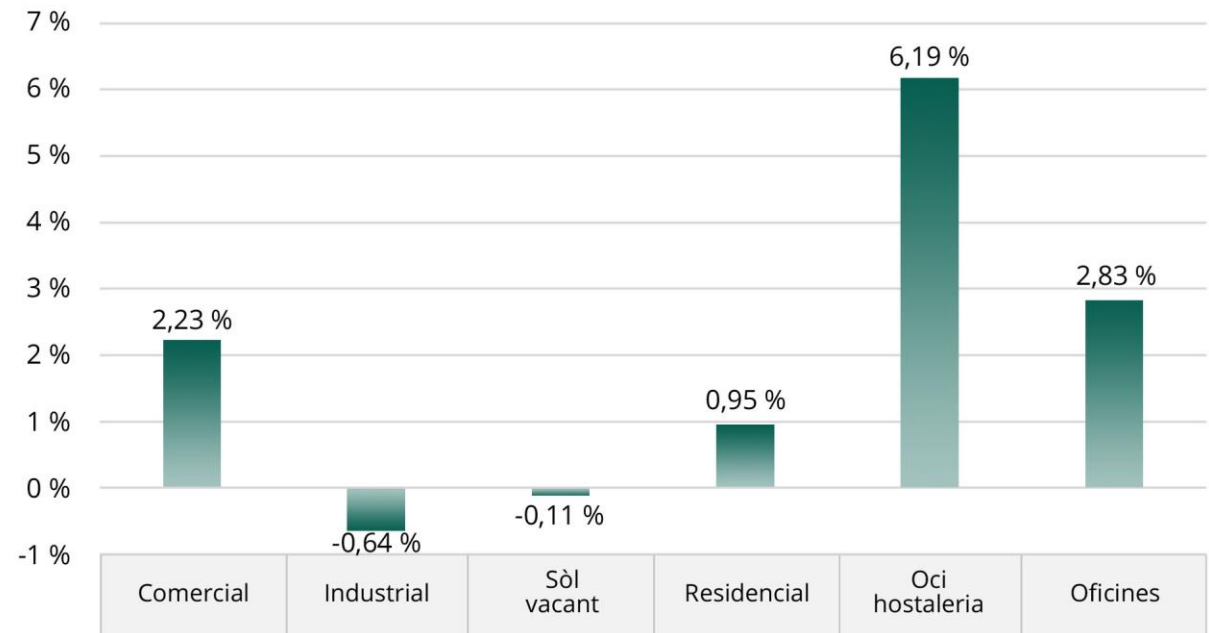


Volum de béns immobles segons l'ús

De l'evolució dels darrers anys en l'ús dels béns, observem que, mentre que el residencial o l'industrial han mostrat un manteniment o fins i tot lleus descensos, l'increment en els immobles amb ús d'oci i hostaleria, comercial i oficines s'ha situat entre el 2 % i el 6 %, cosa que pot provocar també que l'ajust conjuntural sigui més gran en aquests mercats que venien amb creixements elevats que no pas en els que s'han mostrat més moderats i poden ser més resilients, com el logistic o industrial o el residencial.

Variació %
en l'ús de béns
(nre. unitats)
2017-2020

Font: Ministeri d'Hisenda i
Direcció General de Cadastre



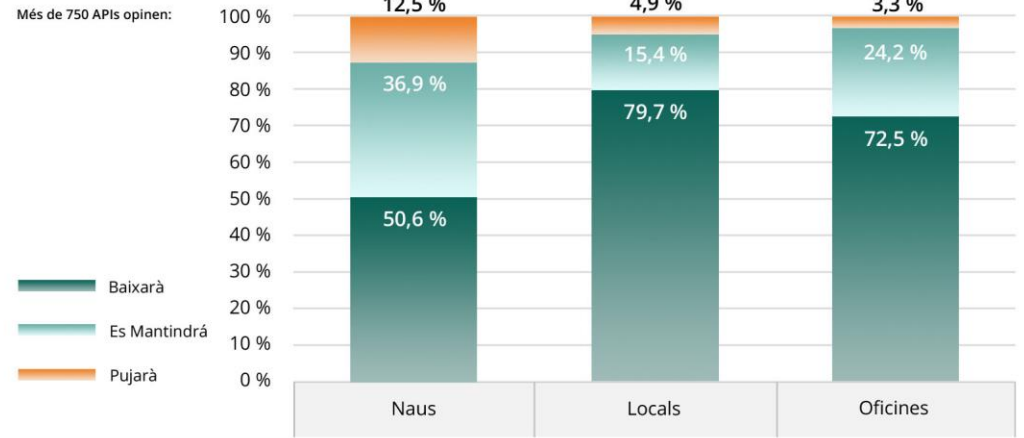
03_MERCAT TERCARI

Evolució de la demanda

Si ens centrem en la demanda, tot i que la tendència general es presenta baixista, la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat apunta que les naus seran el tipus de producte més sol·licitat dins del mercat terciari, una dada que reforça la millor situació en què es troba la logística. Per contra, el mercat d'oficines es presenta com el més perjudicat per la situació generada per la COVID-19 i el que mostra un futur més incert. No només hem de tenir en compte que la contractació d'oficines està directament relacionada amb el creixement de l'economia i de l'ocupació, sinó que, d'una banda, les mesures de contenció i prevenció continuen potenciant la modalitat de teletreball i, de l'altra, les empreses comencen a valorar la implantació d'un model mixt. Així i tot, es coincideix que no ens trobem davant de la desaparició de les oficines, però sí que és una de les tipologies que es pot veure immersa en una transformació més profunda.

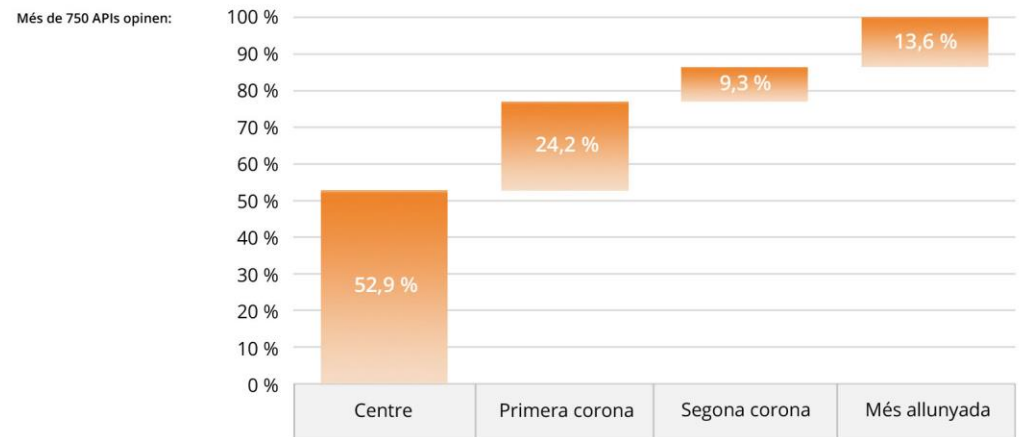
Pel que fa a la ubicació, el centre concentra gairebé la meitat de la demanda actual. La primera corona i les zones més allunyades són les altres ubicacions preferencials. L'augment de la demanda de naus per ubicar-hi activitats dels sectors que durant la COVID-19 han sortit reforçats influeix directament en el fet que la perifèria pugui anar guanyant terreny durant els propers mesos.

Evolució de la demanda de terciari



Font: Servihabitat.

Repartiment de la demanda segons ubicació



Font: Servihabitat.

03_MERCAT TERCARI

El perfil inversor

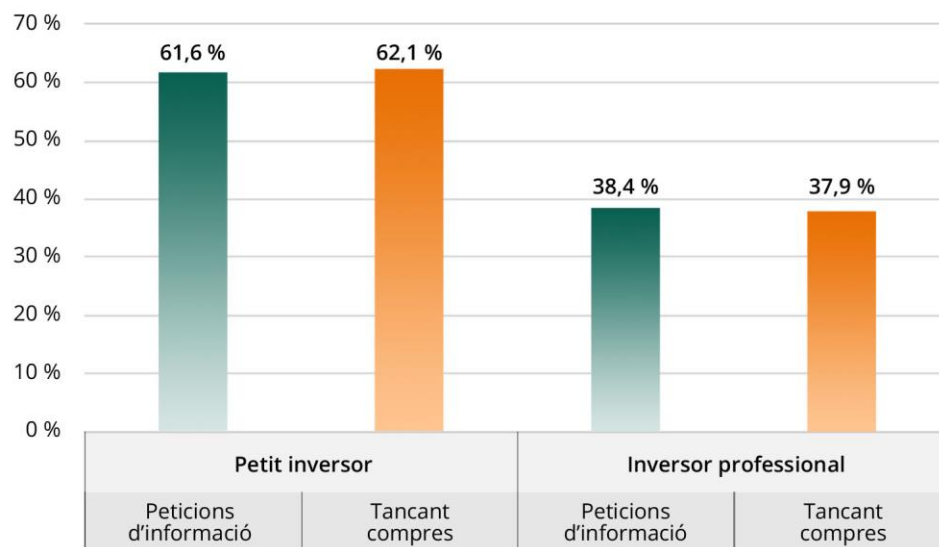
Durant els primers mesos post-COVID, l'inversor privat ha tornat a ser, segons la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat, el més actiu a l'hora de tancar operacions, mentre que el gran inversor s'ha mostrat, en línies generals, més cautelós a l'espera de veure com evolucionava la situació.

De tota manera, el comportament inversor ha estat diferent segons la tipologia de producte. Mentre que en el mercat d'oficines s'ha detectat una desacceleració, els grans inversors han estat més actius en el sector logístic, molt ben posicionat pels alts nivells de recuperació en l'activitat.



Tipus d'inversor

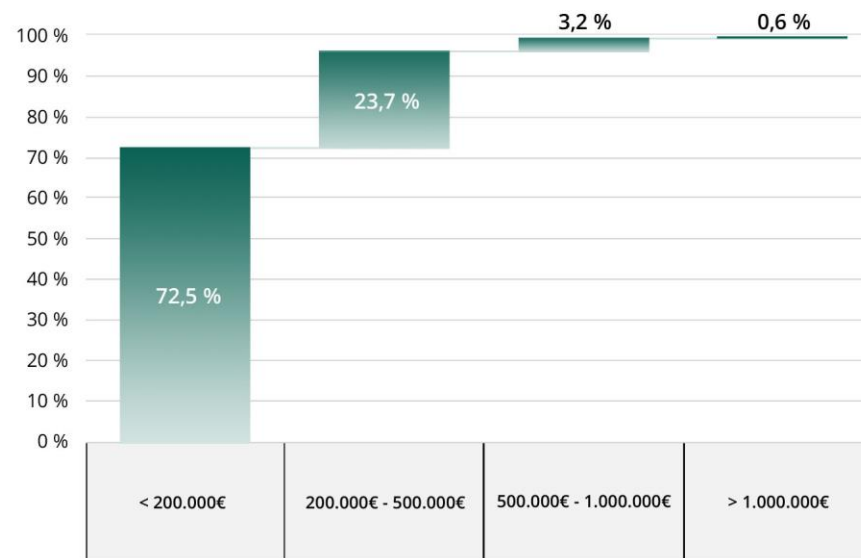
Més de 750 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

Tiquet mitjà per operació

Més de 750 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

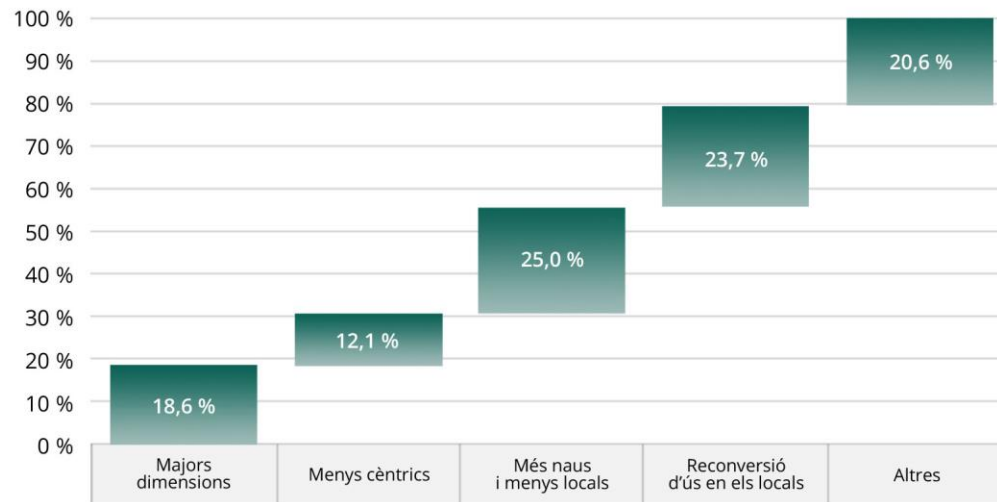
03_MERCAT TERCARI

Tendències principals

L'impacte de la COVID-19 també ha apuntat algunes tendències al mercat terciari. A banda de l'augment de demanda de més naus i menys locals, tal com reflecteix la resposta de més del 25 % dels professionals que configuren la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat, és destacable que gairebé una quarta part dels APIs també detecten una reconversió d'ús en els locals en aquest període per fer front a la conjuntura del moment, en què hi ha molta oferta i l'activitat comercial s'ha vist fortament afectada.

Preferències de la demanda (durant la Covid-19)

Més de 750 APIs opinen:



El 25 % dels APIs detecta un augment en la demanda de naus, mentre que la de locals descendeix.

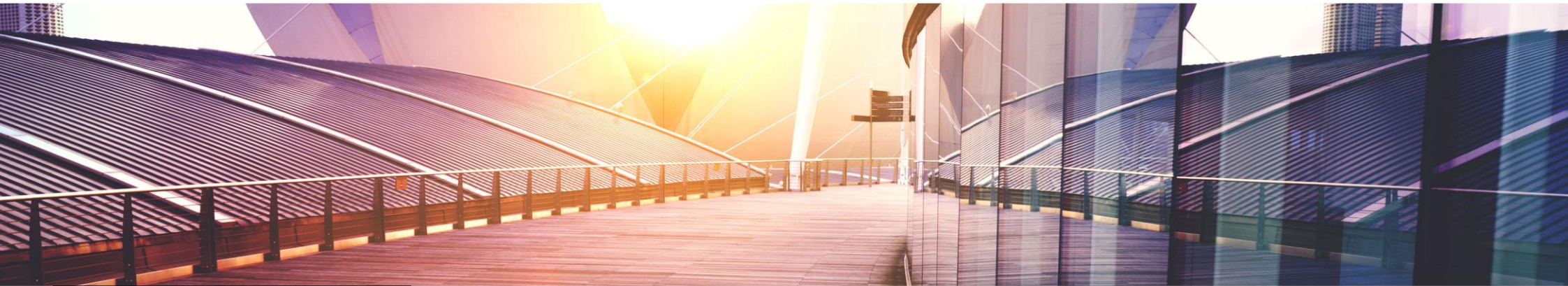


Font: Servihabitat.



03_MERCAT TERCARI

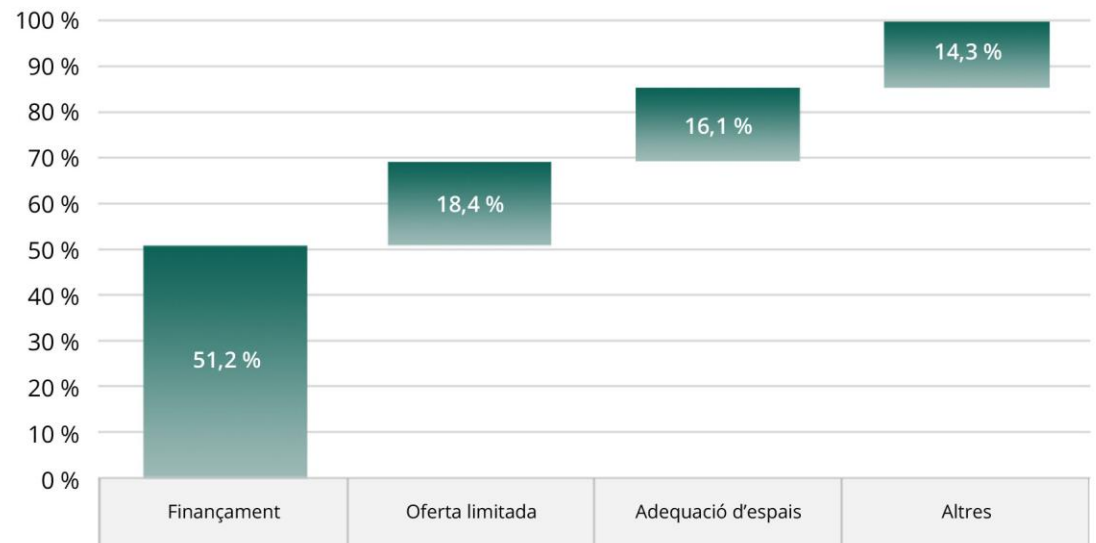
“ El finançament es presenta com la principal limitació a l'hora de tancar operacions, tal com reflecteixen el 50 % dels APIs. ”



Finalment, i tal com s'ha avançat a l'inici d'aquest informe, el finançament és la principal limitació a l'hora de poder tancar operacions. És el que posen de manifest una mica més de la meitat dels agents col·laboradors (API) de Servihabitat, que també mostren com una oferta limitada, juntament amb una adequació d'espais que doni resposta a la demanda, són alguns dels obstacles per donar sortida als actius.

Limitacions principals en les operacions

Més de 750 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

04

Dades principals per al 2020



25 %



DELS APIS DETECTEN UN AUGMENT EN LA DEMANDA DE NAUS

-6/-8 %



EN EL PREU DEL SÒL

11.000/ 13.000



TRANSACCIONS DE SÒL

40 %



D'INVERSORS EN SÒL I TERCARI EN PARTICULAR EN ELS MESOS D'ESTAT D'ALARMA PER LA COVID-19

+47,5 %



TRANSACCIONS EN TERCARI EN JUNY VS. MAIG

05

FONTS D'INFORMACIÓ UTILITZADES

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Qüestionari especial post-Covid-19 realitzat el juny a una àmplia mostra de més de 750 Agents col·laboradors immobiliaris (APIs) i a més de 100 APIs especialitzats en el mercat de sòl i promoció.

HARD DATA: FONTS OFICIALS

- 01_ AEAT. Agència Tributària
- 02_ APCE. Associació de Promotors Constructores d'Espanya
- 03_ CEPREDE. Centre de Predicció Econòmica
- 04_ CIS. Centre d'Investigacions Sociològiques
- 05_ Col·legi d'Aparelladors
- 06_ Col·legi d'Arquitectes Tècnics
- 07_ Direcció General del Cadastre
- 08_ INE. Institut Nacional d'Estadística
- 09_ Ministeri d'Hisenda
- 10_ MITMA. Ministeri de Transport, Mobilitat i Agenda Urbana



SERVIHABITAT **TRENDS**_SETEMBRE 2020_Mercat de Sòl i Terciari

AVÍS: Aquest és un document informatiu que conté previsions i estimacions que poden estar subjectes a canvis sense notificació prèvia. Servihabitat no es responsabilitza de l'ús que facin tercers de les informacions que conté aquest document.



MADRID Avda. de Burgos, 12, planta 15 28036 Madrid

BARCELONA Ctra. d'Esplugues, 225 08940 Cornellà de Llobregat Barcelona

T: (+34) 942 049 000 contactocorporativo@servihabitat.com