

Mercado
de Suelo
y Terciario

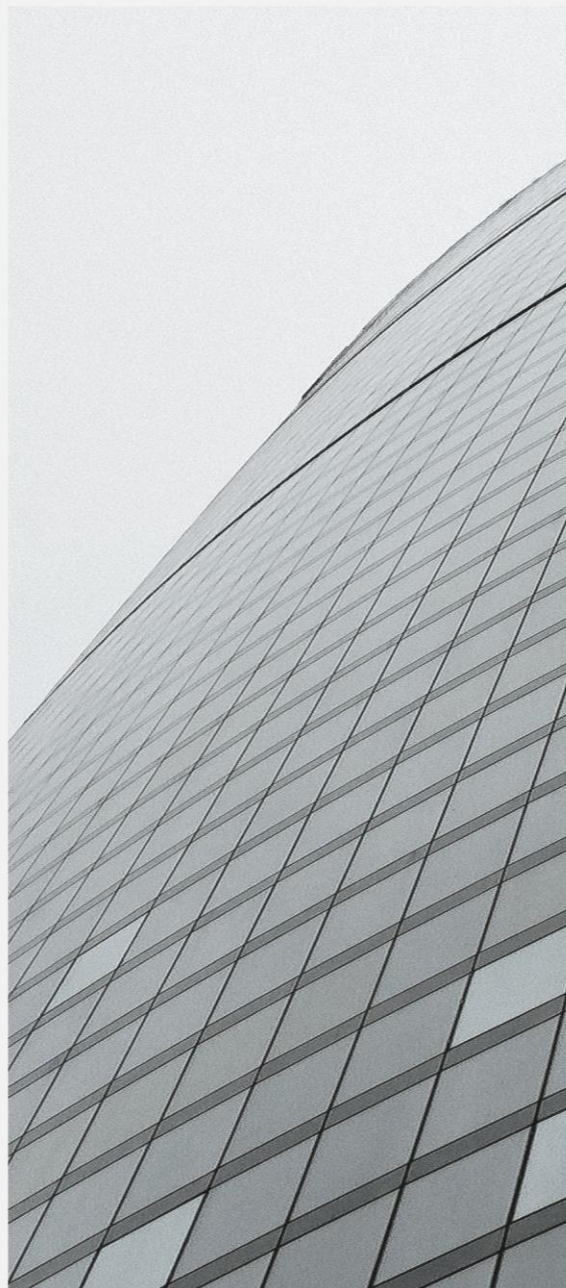
SEPTIEMBRE 2020

SERVIHABITAT **TRENDS**



 Servihabitat

ÍNDICE



01

INTRODUCCIÓN

02

**MERCADO DE SUELO
Y PROMOCIÓN**

03

MERCADO TERCIARIO

04

**PRINCIPALES DATOS
PARA 2020**

05

**FUENTES DE INFORMACIÓN
UTILIZADAS**

01 INTRODUCCIÓN



El impacto de alcance internacional que ha generado el COVID-19 ha derivado en una situación excepcional con afectación a nivel económico y social, y descenso en los indicadores macroeconómicos. Aun así, aunque las caídas de PIB o de población ocupada van a ser pronunciadas en este 2020, también se espera que lo coyuntural de la situación permita que el rebote de las economías los próximos dos años sea igualmente sin precedentes.

Si en el anterior informe sobre *Mercado Residencial e Inversor Local*, publicado recientemente por nuestra plataforma Servihabitat Trends, concluíamos que gracias a la actual solidez y saneamiento del inmobiliario el sector resistiría al impacto de la crisis, en esta edición en la que se aborda el mercado de suelo vemos cómo la estabilidad en este mercado y el bajo impacto de las medidas de contingencia en la construcción, nos sitúan frente a un sector que puede encarar este año y el que viene con firmeza.

Una demanda y precios estables, la previsión de que los precios en vivienda nueva sean los que mejor resistan a los ajustes previstos y unos costes de edificación moderados, son algunos de los factores que ayudan a que la apuesta por el sector de suelo y promoción sea clara. Por todo ello, no se espera que sea un segmento de mercado significativamente impactado. Aun así, la dificultad de crédito puede ser su mayor desafío, sobre todo para grandes proyectos.

En las grandes capitales, los ritmos en desarrollo de obra nueva, liderados especialmente por operadores nacionales, van a seguir siendo altos, puesto que se está promocionando por debajo de la demanda y hay escasez de suelo en ubicaciones *prime*, además del crecimiento del efecto *build-to-rent* que puede dinamizar el mercado. Sin embargo, en el resto de las localizaciones van a ser aquellos promotores más locales, que conozcan muy bien el mercado y sepan aprovechar el contexto de los precios, los que puedan arrancar nuevos proyectos de pequeño y mediano tamaño.

Analizando el ámbito terciario, vemos que es dentro del sector inmobiliario el que más impacto va a sufrir este año, especialmente los segmentos hotelero, comercio *retail* y oficinas. Se esperan bajadas en las nuevas contrataciones, pero también detectamos que elementos como la menor densidad en los espacios de trabajo o la reorientación de uso en el ámbito *retail* pueden ofrecer oportunidades interesantes.

El principal objetivo de todos los que estamos inmersos en el sector es desarrollar iniciativas para acelerar y consolidar la recuperación. Últimamente hemos visto algunos ejemplos de cómo se ha estrechado la colaboración público-privada a la hora de alcanzar acuerdos y este tipo de medidas resultan beneficiosas para todos. Necesitamos más iniciativas que fortalezcan la conexión entre la parte privada y las administraciones locales y que contribuyan a mantener esta estabilidad en el mercado.

01_INTRODUCCIÓN

A pesar de ver cierta ralentización en la actividad en el mercado de suelo y promotor a partir del segundo trimestre de 2019, estamos frente un sector que se ha mostrado estable. La oferta de suelo es reducida y su demanda para promocionar existe, aunque se muestre más contenida en estos momentos con los grandes operadores expectantes a ver cómo evoluciona la situación.

Aún así, estamos frente a un momento óptimo para el desarrollo de la promoción con una oferta que sigue siendo baja y unos usuarios que pueden plantearse una planificación de la compra de una vivienda a dos años vista. Así, pues, sí a la producción y a estar vigilante a la evolución de la demanda siguiendo los indicadores macroeconómicos del país.

¿El reto? La financiación. Tendremos que esperar a ver cuál es el comportamiento de la banca en esta categoría de crédito promotor, pero todo apunta a que se mostrará mucho más selectiva exigiendo mayor solvencia técnica y financiera. Aumentar la ratio de precomercialización y la recuperación de la inversión en unos plazos ya fijados pueden ser parte de los condicionantes de las entidades bancarias en este nuevo escenario.



Un desafío, el de la financiación, con el que se encuentra también el mercado del producto terciario. A pesar de la incertidumbre en este ámbito, con moratorias, cambios de tendencias en *retail*, centros comerciales cerrados o las dificultades por las que pasan sectores como hostelería y turismo, el inversor está viendo en este producto una vía de inversión a medio y largo plazo. Hoy en día se mantiene el interés por este tipo de activo con la previsión de que el repunte de la economía vuelva a generar dinamismo en este sector de mercado.

Ernesto Tarazona Director Ejecutivo de Desarrollo de REOs y Venta Mayorista



01_INTRODUCCIÓN

El sector promotor y constructor ha sido uno de los menos afectados por el parón de la actividad, ya que fueron solo dos semanas de inactividad. Actualmente las obras en marcha están prácticamente al 100%, aunque la producción está en un 85% aproximadamente y, a día de hoy, con las ventas ya firmadas, se mantienen con total normalidad. Respecto a las nuevas ventas, se están produciendo y, aunque no sea al ritmo habitual, es positivo. Habrá que seguir muy de cerca el impacto económico y laboral de los próximos meses, pero seguiremos promoviendo los proyectos que estén vendidos en unos porcentajes altos.

Aunque es prematuro hacer estimaciones, es importante destacar que comenzamos el 2020 con una estabilidad en demanda y en precios. A esto se suma que para el ejercicio 2020 casi la totalidad de las promociones para entregar están vendidas. Quizás el momento más complicado puede darse en el último trimestre de este año, pero esperamos que la recuperación llegue a lo largo del 2021, especialmente a partir del segundo semestre. Respecto a los precios, con casi la totalidad de las promociones para entregar este 2020 vendidas, y para el 2021, con unas 150.000 viviendas en construcción (el porcentaje se sitúa entre el 50 y el 60%), cabría esperar que se mantengan, sobre todo en las zonas más tensionadas como Madrid y Barcelona.

De lo que no cabe duda es que ahora más que nunca es importante aplicar medidas que favorezcan la reactivación de la economía, generando empleo y facilitando el acceso a una vivienda asequible, especialmente para los jóvenes, mediante ayudas fiscales como la reducción al 4 % del IVA para la compra de primera vivienda; o ayudas a la compra con la aprobación de avales y líneas de crédito. Con estas medidas, las perspectivas a medio plazo del sector promotor no tendrían por qué verse tan afectadas como puede ocurrir en otros sectores.



Juan Antonio Gómez-Pintado_Presidente de APCE España y Presidente de Asprima

El Covid-19 nos ha llevado a una nueva era dentro del *retail*. Se trata de la era posterior al comercio electrónico, donde la seguridad es el máximo atributo de las estrategias físicas. Eso implica distancia social y nos llevará a un exilio a lo híbrido. El escenario actual es el escenario omnicaniente. Eso no implica que dejaremos de ir a las tiendas pero sí que cambiaremos nuestra manera de visitarlas.

Con un *retail* de aforos castrados, de consumidores temerosos, el tráfico peatonal se va a digitalizar como nunca, los *retailers* avanzarán hacia estrategias de conexiones digitales que creen flujos ordenados a sus tiendas físicas. Se derrumba la mitología de canales. Todo está mezclado y la mayoría de las compras de tiendas físicas empezarán en el teléfono de los consumidores, en sus ordenadores. Las compras *online* tendrán un barniz humano, con *chatbot*, tutoriales, ventas en directo y amplia recogida en tienda física de productos comprados *online*. Códigos QR y miniprogramas en plataformas tipo *webchat* o el regreso de la venta telefónica o la venta con cita previa, harán que pasemos a un nuevo escenario que superará la omnicanalidad. En este nuevo escenario, las tiendas físicas deberán reconvertirse y ofrecer la experiencia de compra como valor añadido para seguir siendo el eje estratégico de una estrategia omnicanal. El *retail* seguirá presente en nuestras calles, ocupando locales y estando cerca del cliente final.



Laureano Turiezno_Presidente de la Asociación Española del Retail

02

MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

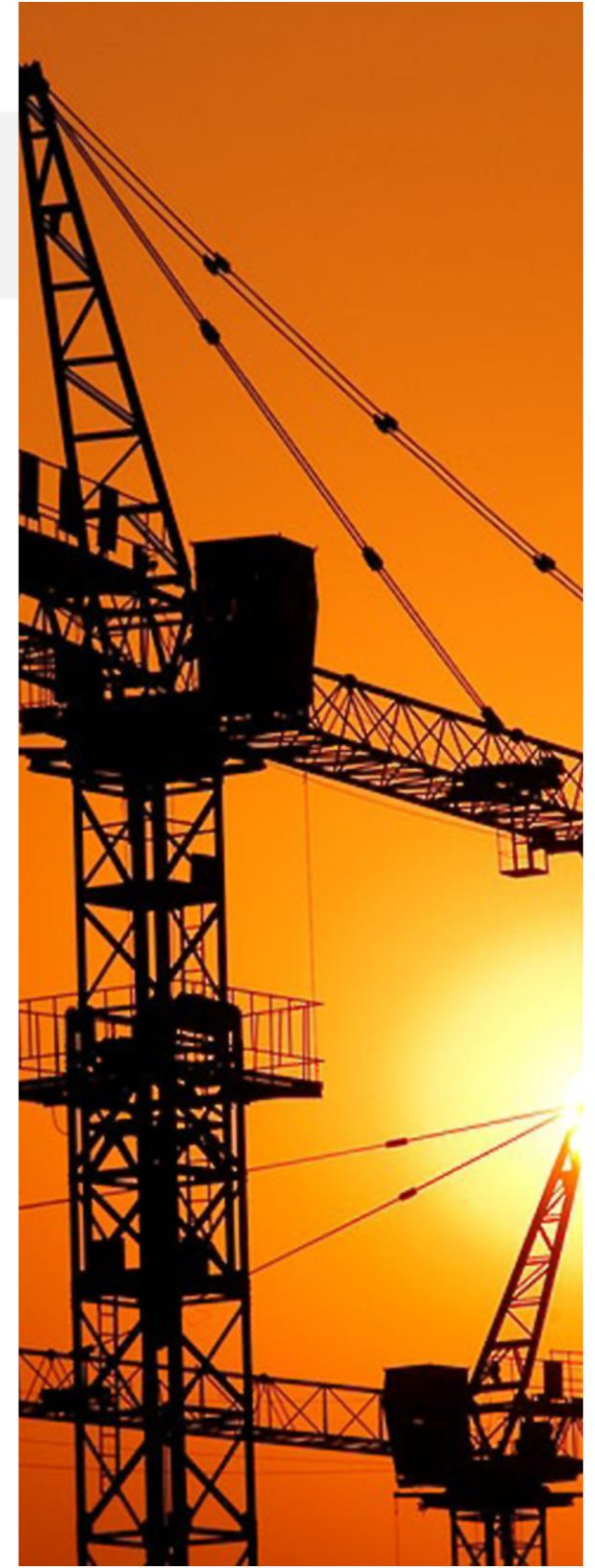
“

Las operaciones sufrirán a nivel general cierto descenso, si bien desde comienzos del verano se ha detectado un repunte notable en la demanda de suelo.

”

El mercado de suelo y, consecuentemente el de promoción, se ha visto impactado por el COVID-19, pero hasta el momento lo ha hecho en menor medida que otros segmentos. La demanda sigue fuerte en las grandes ciudades, siendo la costa y las zonas donde la promoción se centra en las segundas residencias o en producto para el turismo, las que previsiblemente acusen más el efecto debido a la incertidumbre y al incremento de oferta de producto acabado en estas áreas.

Las operaciones pueden sufrir a nivel general cierto descenso, pero durante el verano se ha detectado un repunte notable en la demanda de suelo, lo que hace suponer que el efecto del COVID-19 sea coyuntural. Los grandes operadores, a pesar de mantenerse a la expectativa en un inicio, se muestran en posición compradora para asegurarse la continuidad de los proyectos previstos en los próximos años. La obra nueva sigue teniendo una alta demanda y la escasez de suelo, especialmente en grandes ciudades y zonas *prime*, mantiene el interés de los inversores.



02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

Oferta e intención de compra

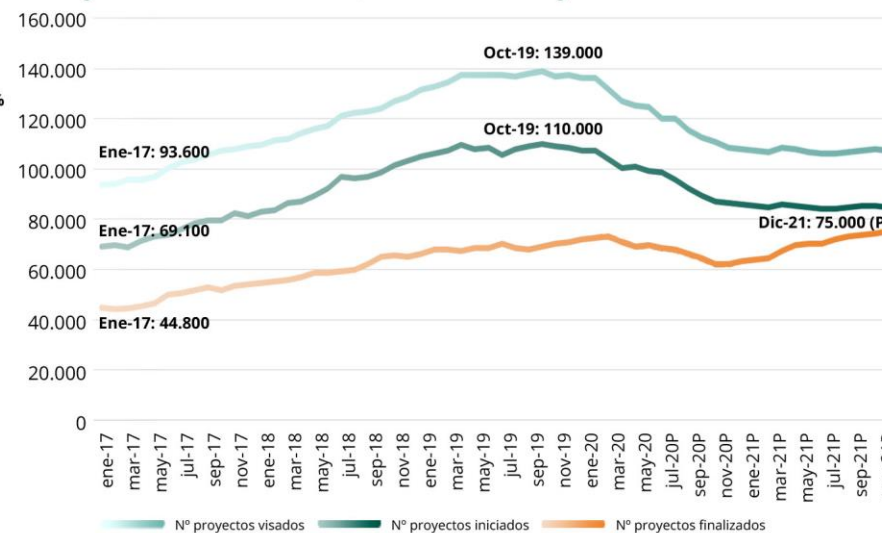
El comportamiento del sector de la promoción marca el ritmo del mercado de suelo, que no puede analizarse exclusivamente de forma aislada a la hora de obtener una visión completa de este segmento de mercado. En este sentido, se detecta que el ritmo de los proyectos terminados ha ido en aumento hasta situarse un poco por encima de las 70.000 unidades en el primer trimestre de 2020 (dato YTD), una cifra que prácticamente no se verá impactada a cierre del ejercicio, ya que las obras en desarrollo, mayoritariamente precomercializadas, se han visto poco afectadas por el parón de la actividad. Se espera una rápida recuperación para la finalización de obras en 2021, mientras que las iniciadas y el número de proyectos visados mantendrán una línea descendente, marcada especialmente por la presión en la financiación y las exigencias en términos de precomercialización. La reducción de *stock* junto con el aumento de la intención de compra, que en los dos últimos años ha subido del 5% al 9%, augura un buen momento para el mercado de suelo y continuar con la producción, algo que debería seguir con la recuperación prevista para 2021.



Intención de compra de vivienda en un año



Proyectos visados, iniciados y terminados



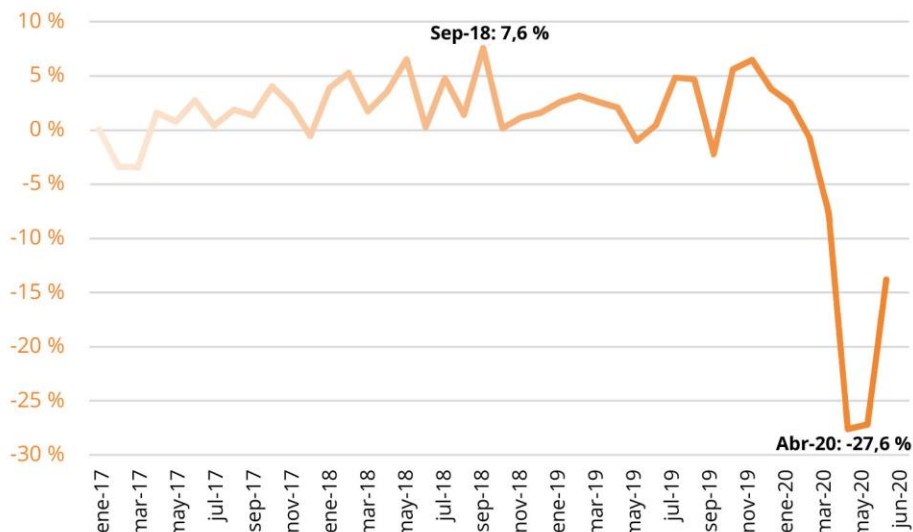
02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

Evolución de las operaciones de suelo y compraventas

Después del parón obligado sin la posibilidad de realizar operaciones, este verano ya se han dejado notar síntomas positivos de recuperación. Lo coyuntural de la situación se ha reflejado en este período después de que grandes promotoras retomaran el interés por ampliar sus carteras de suelo. Aun así, en cuanto a las transacciones de suelo, sobre la base de mercado residencial como principal usuario, la bajada para este año se estima alrededor del 40%, mientras que en 2021 los diferenciales porcentuales volverán a ser positivos, situándose en crecimientos de un 11%, en sintonía con la recuperación esperada para el próximo año.

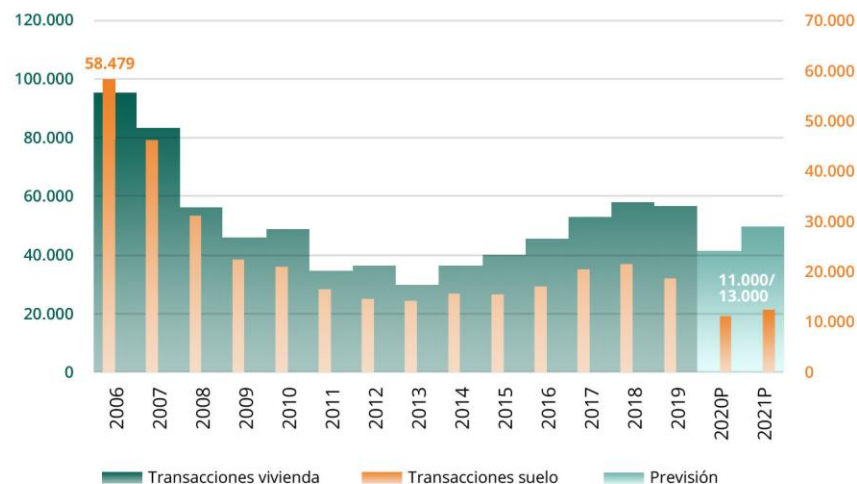
El interés inversor que ve la promoción residencial como refugio para la inversión junto con el auge del *build-to-rent* son factores que pueden ayudar a activar las operaciones de suelo de cara a final de este año. Y es que la demanda de vivienda existe. Como se muestra en el gráfico de ventas por las grandes empresas, hay una curva ascendente coincidiendo con el fin del estado de alarma. En paralelo, cabe destacar que la obra nueva no se está viendo afectada en este momento por la alta tasa de precomercialización de las promociones, pero pueden retrasarse los proyectos que estaba previsto arrancar este final de año o principios del próximo, precisamente por el retraso de las nuevas precomercializaciones que habrían tenido que realizarse en estos meses.

Ventas por las grandes empresas* del mercado inmobiliario



* A efectos fiscales se consideran grandes empresas las personas físicas o jurídicas cuyo volumen de operaciones superó los 6,01 millones de euros en el año anterior. Fuente: AEAT.

Transacciones de suelo y vivienda



Fuente: MITMA y CEPREDE.



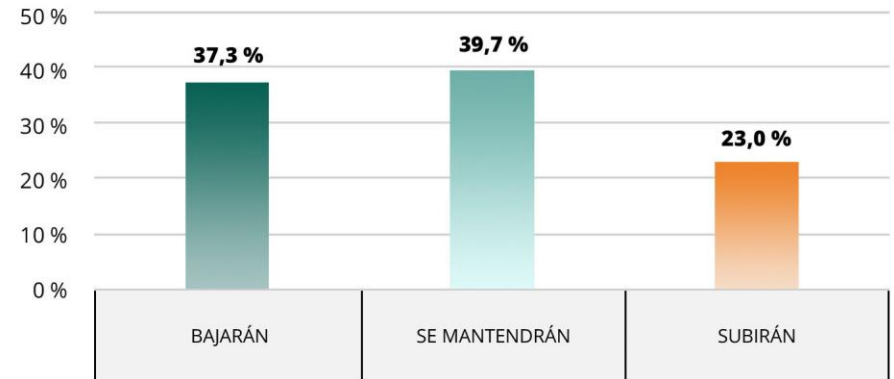
02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

La opinión mayoritaria entre los profesionales especializados en suelo de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat es que las operaciones tanto de suelo como el inicio de nuevas promociones se mantendrán en los niveles previos al Covid-19 o sufrirán un descenso leve estos próximos meses, entre el 0 y el 10 % en función de las zonas, con especial afectación en las comunidades más vinculadas con la segunda residencia y el turismo. Esta visión de los APIs recoge principalmente el mercado del inversor particular, un perfil que se ha mostrado especialmente activo en busca de oportunidades estos últimos meses.



Nº operaciones de suelo al final de año

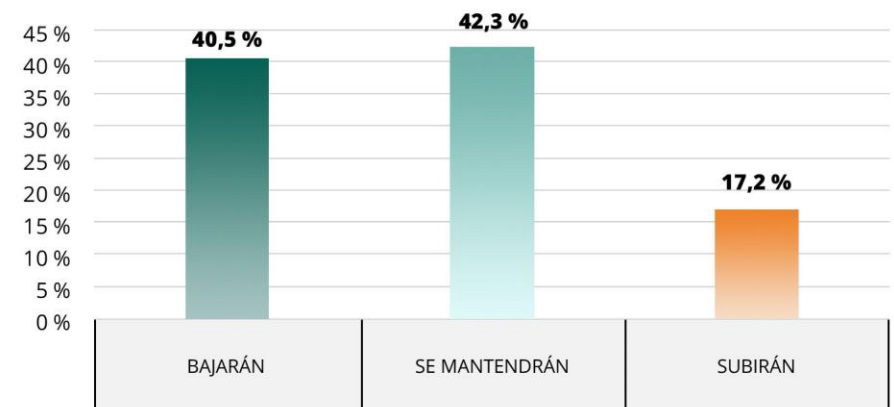
Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:



Fuente: Servihabitat.

Inicio de nuevos proyectos en el mercado de promoción

Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:



Fuente: Servihabitat.

02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

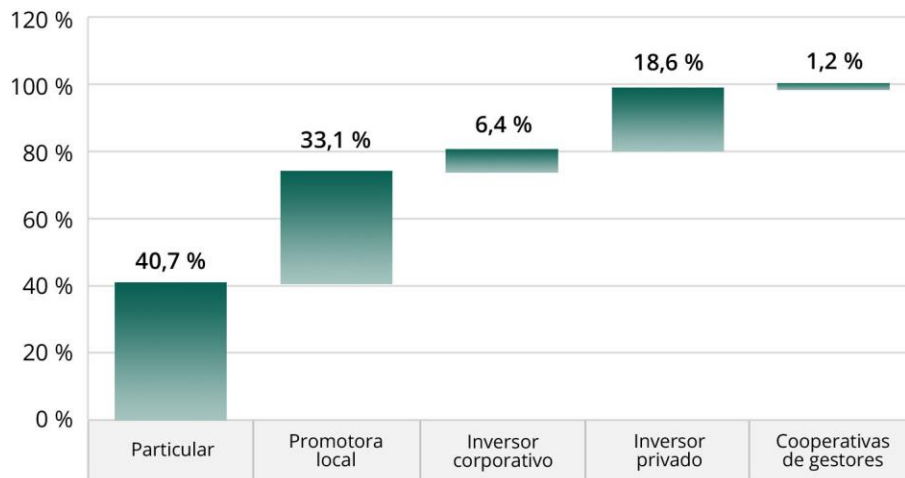
“ Aunque el suelo en los centros urbanos sigue siendo el que mayor interés despierta, se detecta (hasta en un 60 % de los entrevistados) un crecimiento del interés por zonas menos céntricas o poblaciones más pequeñas. ”



Principales tendencias

A nivel de tendencias en el mercado, la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat detecta que la mayor actividad en el actual contexto y para este tipo de activos proviene del inversor particular, un 40,7 %. Sobre el tipo de suelo la mayor demanda se continúa produciendo en el suelo urbano, más del 70 %, puesto que para el resto de suelos urbanizables elementos como el peso de la incertidumbre, los plazos administrativos y la dificultad de estimación de *yields* alejan al inversor profesional.

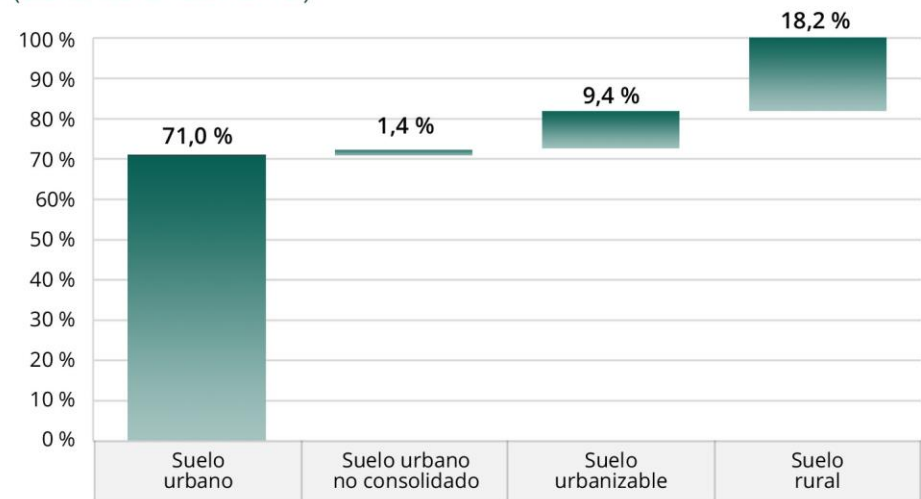
Principales clientes para suelo y promociones (durante el Covid-19)



Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:

Fuente: Servihabitat.

Tipo de suelo más demandado (durante el Covid-19)



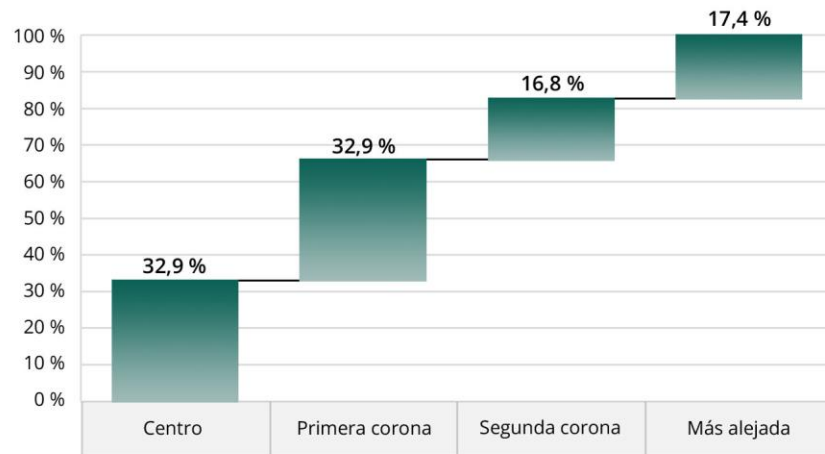
Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:

Fuente: Servihabitat.

02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN



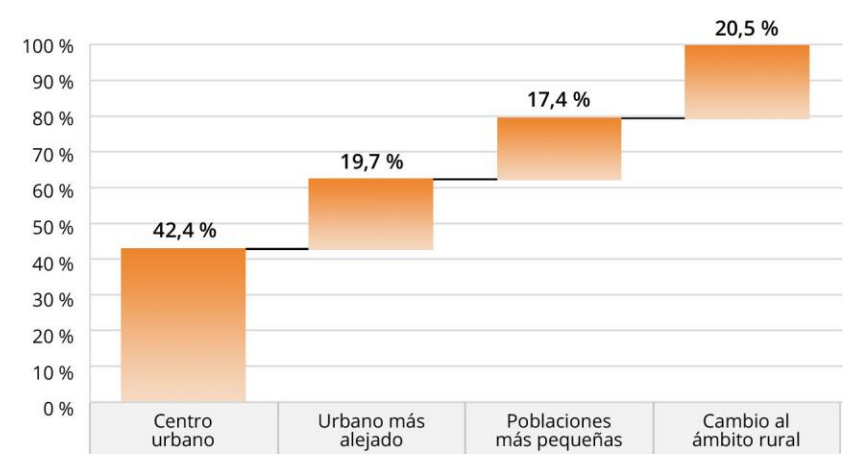
Preferencias de la demanda de suelo en las ciudades (durante el Covid-19)



Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:

Fuente: Servihabitat.

Tendencia en la demanda de suelos en general (durante el Covid-19)



Más de 100 APIs especializados en suelo opinan:

Fuente: Servihabitat.

02_MERCADO DE SUELO Y PROMOCIÓN

La evolución de los precios

El precio del suelo, a pesar de mostrar oscilaciones negativas y positivas, ha presentado un comportamiento sostenido desde 2018 hasta el primer trimestre de 2020, ayudando a mantener un mercado estable. El previsible descenso del precio de la vivienda es uno de los factores que influye en el precio del suelo.

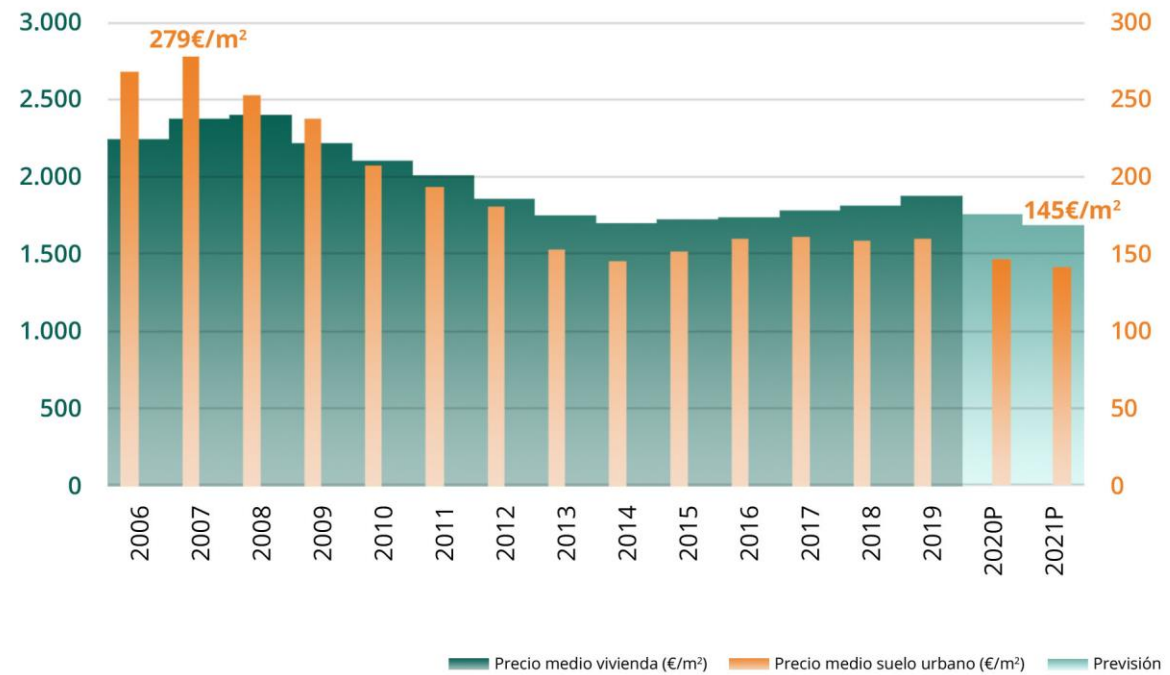
Por este motivo, se estima un ajuste del 8 % en este ejercicio con la previsión de que en 2021 el precio se mantenga. Aun así, no se esperan grandes cambios en los precios actuales en las áreas de influencia de las grandes ciudades, principales capitales y resto de localizaciones *prime*, donde los niveles de *stock* son óptimos, la demanda se mantiene y existe escasez de suelo finalista.

“

Las previsiones a cierre de 2020 son que el precio del suelo baje un 8 % para 2020 y se mantenga en 2021, con menor impacto en las localizaciones *prime*.

”

Precio del suelo urbano



Fuente: MITMA y CEPREDE.

03

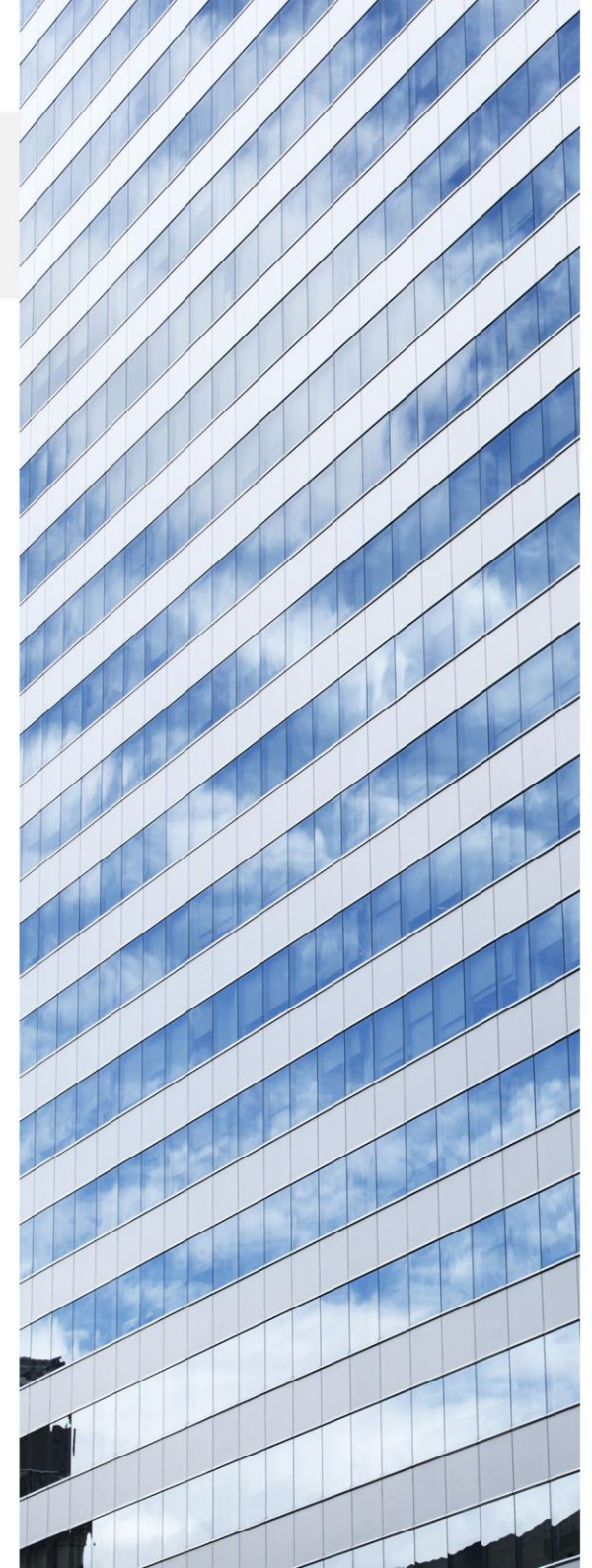
MERCADO TERCIARIO

“

La logística presenta buenas previsiones para el cierre de año mientras que las oficinas remontan en este segundo semestre y el retail tardará más en recuperarse, especialmente en las localizaciones menos prime.

”

En el mercado terciario cabe destacar diferentes evoluciones en función del segmento que analicemos. De esta forma, vemos, por ejemplo, como las oficinas se han visto impactadas en el segundo trimestre en cuanto a rentas y nuevas contrataciones, pero parece que poco a poco se retoma la actividad, eso sí, adaptando los espacios a las nuevas necesidades como la disminución de densidad o la reorganización de las zonas de trabajo. Por su parte, la logística ha aguantado bien y se prevé que finalice el año con estabilidad o ligeros crecimientos. El ámbito del *retail* es el que presenta mayor incertidumbre, especialmente en un momento en que parece que los rebrotes o la evolución de la pandemia podrían generar nuevas medidas que impacten sobre el tráfico de clientes. Los locales y centros comerciales en ubicaciones *prime* siguen teniendo un buen comportamiento en el mercado mientras que los activos con localizaciones menos demandadas verán significativos ajustes en sus rentas y en el volumen de nuevas operaciones.



03_MERCADO TERCARIO

“ El número de visados de uso no residencial vuelve a crecer a un ritmo del 14,9 % en mayo, después de que desde principios de año acumulara una caída hasta abril en torno al 40 %.

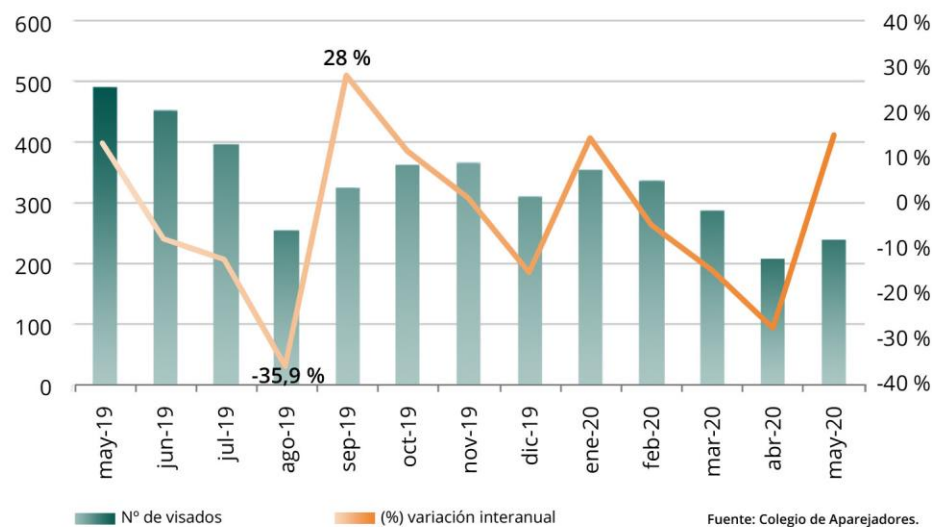


Evolución de las operaciones

Los meses en los que fue prácticamente imposible materializar operaciones se dejan notar con fuerza tanto en los nuevos visados como en el número de transacciones, pero en ambos casos a partir del mes de mayo se observan indicios de recuperación y cambio en la dinámica de tendencia que prevé que se vaya consolidando la recuperación en los próximos meses para volver a ratios pre-COVID a lo largo del próximo ejercicio.

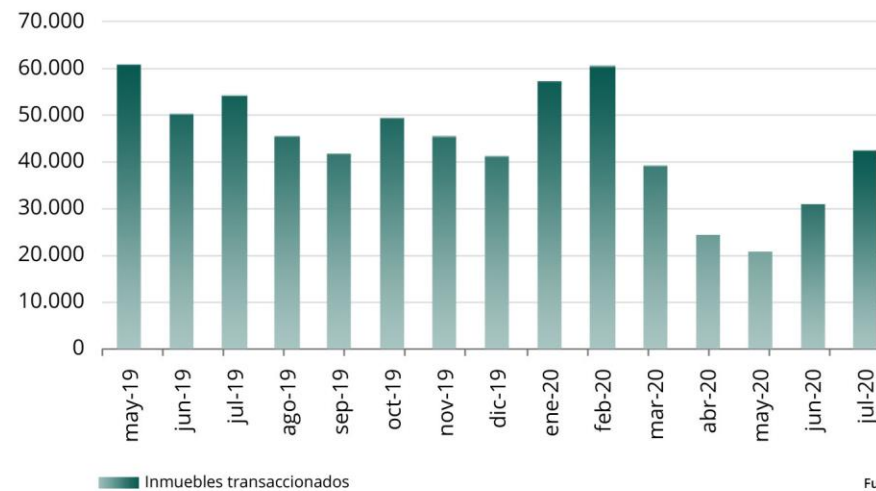


Evolución de los visados de uso no residencial



Nota: Visados de obra nueva, número de edificios uso no residencial.

Evolución de transacciones segmento terciario



Nota: Comprende locales comerciales, garajes y oficinas. Basado en la estadística oficial para "otras fincas urbanas" que no son viviendas ni solares.

“ La tendencia en el volumen de transacciones marcó un punto de inflexión en mayo, a pesar de registrar el dato más bajo de la última década.



03_MERCADO TERCIARIO

“ El crecimiento de los inmuebles dedicados a ocio y hostelería ha alcanzado el 6,2 % desde 2017, una cifra que es probable que se ajuste notablemente a la baja con la pandemia. ”

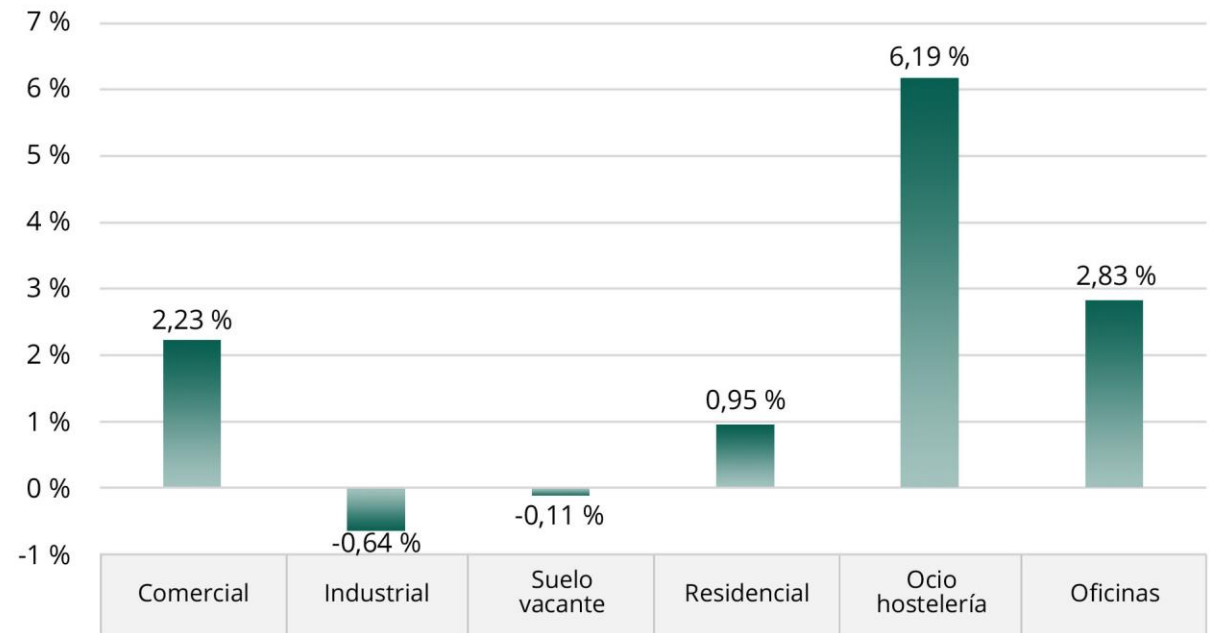


Volumen de bienes inmuebles según su uso

De la evolución de los últimos años en el uso de los bienes, observamos que mientras el residencial o el industrial han mostrado mantenimiento o incluso leves descensos, el incremento en los inmuebles con uso de ocio y hostelería, comercial y oficinas se ha situado entre el 2 y el 6 %, cosa que puede provocar también que el ajuste coyuntural sea mayor en estos mercados que venían con crecimientos elevados que en los que se han mostrado más moderados y pueden ser más resilientes, como el logístico/industrial o residencial.

Variación %
en el uso de bienes
(nº de unidades)
2017-2020

Fuente: Ministerio de Hacienda y
Dirección General de Catastro



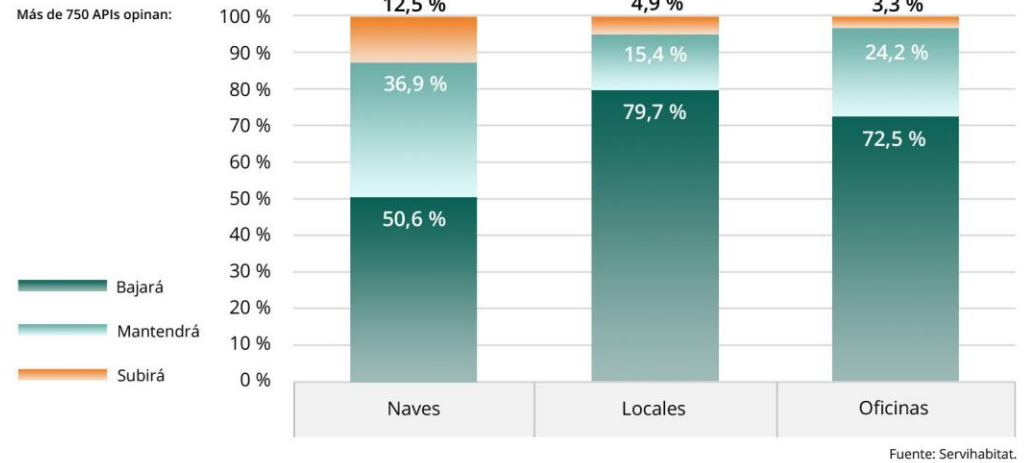
03_MERCADO TERCIARIO

Evolución de la demanda

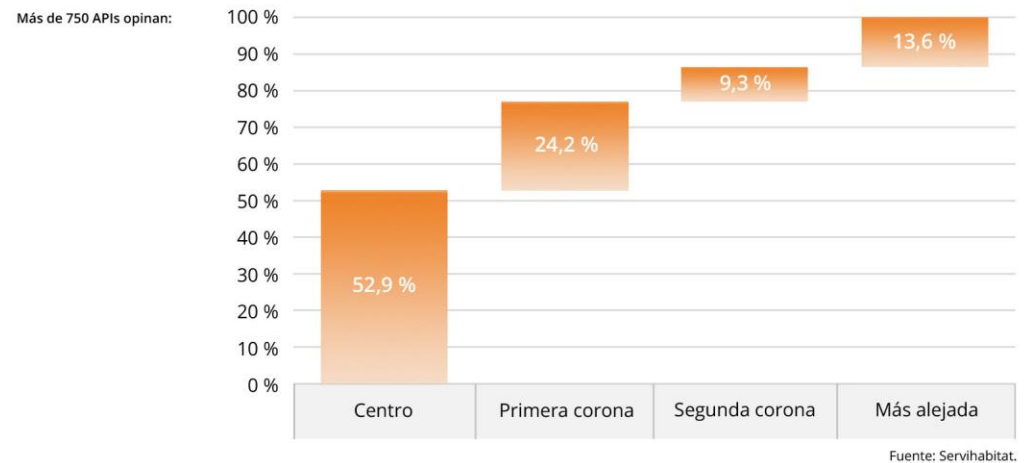
Si nos centramos en la demanda, aunque la tendencia general se presenta bajista, la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat apunta que las naves serán el tipo de producto más solicitado dentro del mercado terciario, un dato que refuerza la mejor situación en la que se encuentra la logística. Por el contrario, el mercado de oficinas se presenta como el más perjudicado por la situación generada por el Covid-19 y el que muestra un futuro más incierto. No solo debemos tener en cuenta que la contratación de oficinas está directamente relacionada con el crecimiento de la economía y el empleo, sino que, por un lado, las medidas de contención y prevención continúan potenciando la modalidad del teletrabajo y, por el otro, las empresas empiezan a valorar la implantación de un modelo mixto. Aun así, se coincide en que no estamos frente a la desaparición de las oficinas, pero sí que es una de las tipologías que puede verse inmersa en una transformación más profunda.

En cuanto a ubicación, el centro concentra casi la mitad de la demanda actual, siendo la primera corona y las zonas más alejadas las otras ubicaciones preferenciales. El aumento de la demanda de naves, para albergar actividades de los sectores que durante el Covid-19 han salido reforzados, influye directamente en que la periferia pueda ir ganando terreno en los próximos meses.

Evolución de la demanda de terciario



Reparto de la demanda según ubicación



03_MERCADO TERCARIO

El perfil inversor

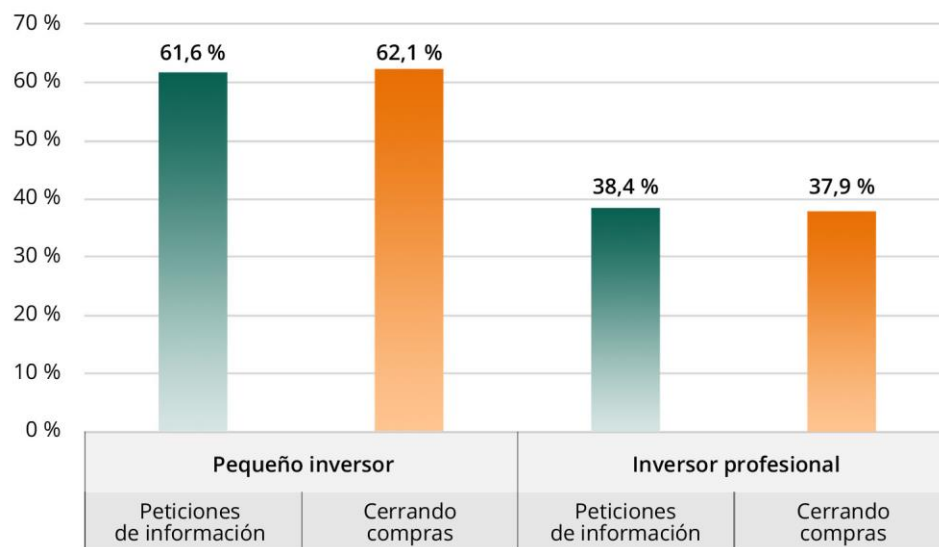
Durante los primeros meses post-Covid, el inversor privado ha vuelto a ser, según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, el más activo a la hora de cerrar operaciones, mientras que el gran inversor se ha mostrado, en líneas generales, más cauteloso a la espera de ver cómo evolucionaba la situación.

De todas formas, el comportamiento inversor ha evolucionado de diferente manera según la tipología de producto. Mientras que en el mercado de oficinas se ha detectado una desaceleración, los grandes inversores han actuado de forma más activa en el sector logístico, muy bien posicionado por los altos niveles de recuperación en la actividad.



Tipo de inversor

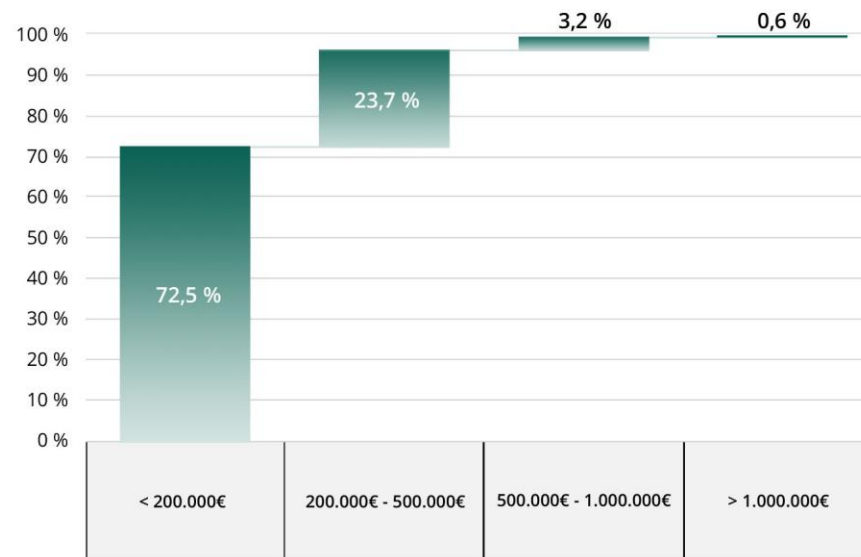
Más de 750 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

Ticket medio por operación

Más de 750 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.



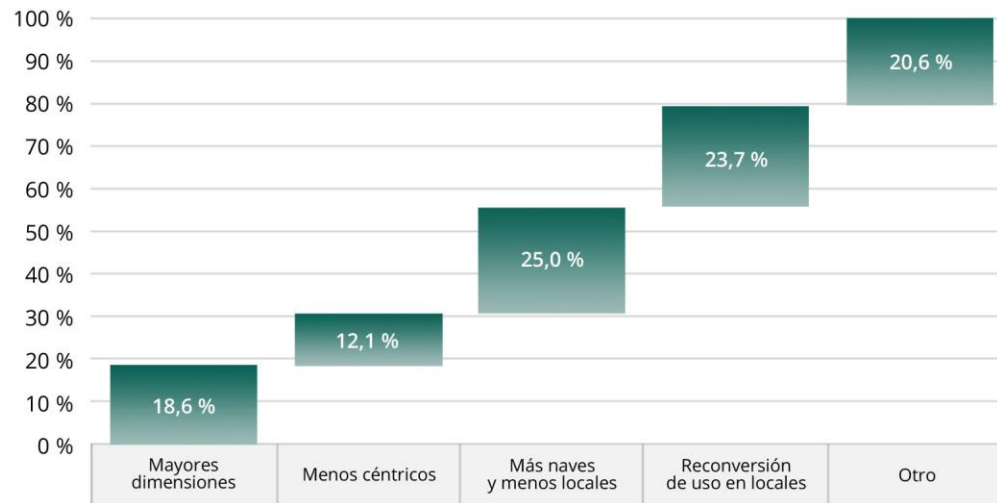
03_MERCADO TERCIARIO

Principales tendencias

El impacto del Covid-19 también ha apuntado algunas tendencias en el mercado terciario. Además del aumento de demanda de más naves y de menos locales que se refleja en la respuesta de más del 25 % de los profesionales que configuran la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, es destacable que casi una cuarta parte de ellos también detecta una reconversión de uso en los locales en este período para hacer frente a la coyuntura del momento, donde existe mucha oferta y la actividad comercial se ha visto fuertemente impactada.

Preferencias de la demanda (durante el Covid-19)

Más de 750 APIs opinan:



El 25% de los APIs detectan un aumento en la demanda de naves, a diferencia de los locales comerciales que desciende.

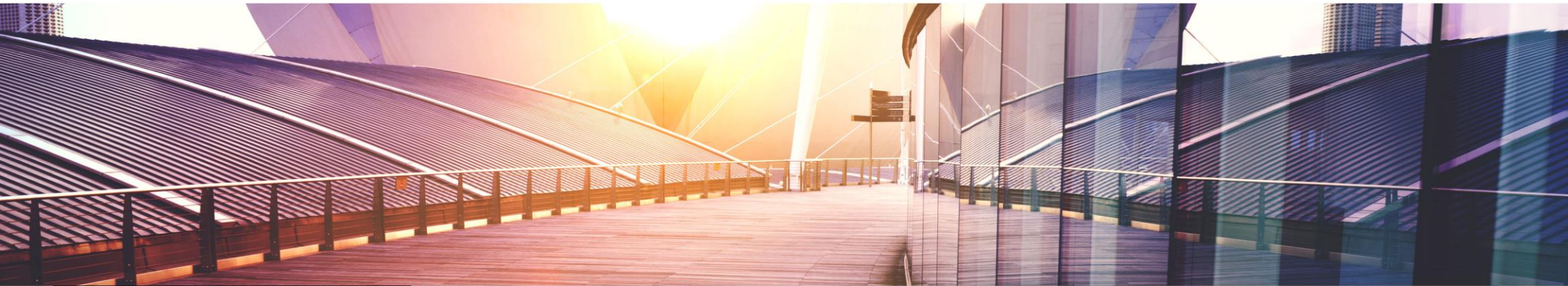


Fuente: Servihabitat.



03_MERCADO TERCIARIO

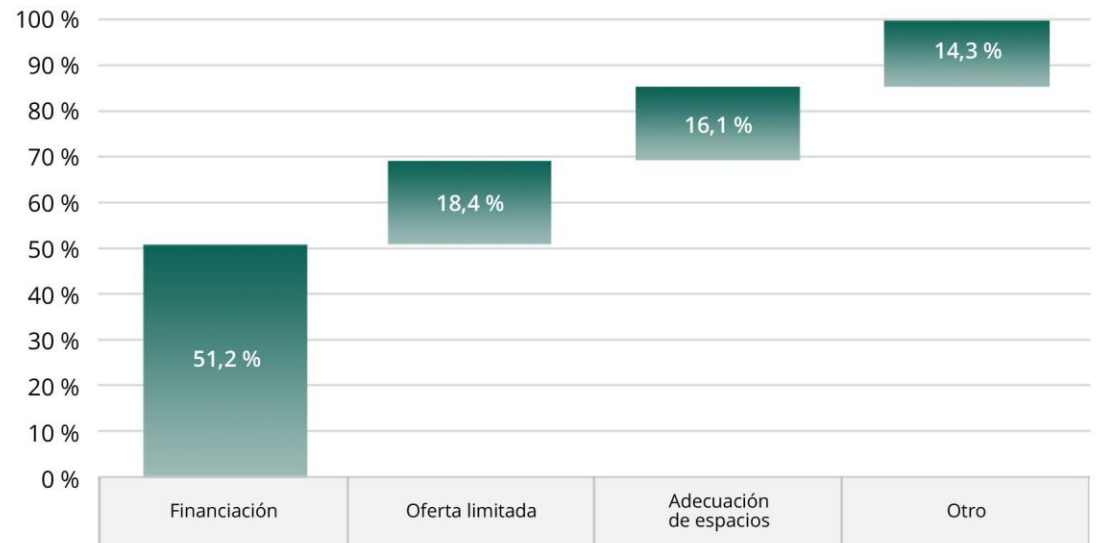
“ La financiación se presenta como la principal limitación a la hora de cerrar operaciones, tal como reflejan el 50% de los APIs. ”



Y, por último, tal como se ha avanzado al inicio de este informe, la financiación es la principal limitación a la hora de poder cerrar operaciones. Así queda recogido por un poco más de la mitad de los Agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat que también muestran como una oferta limitada junto con una adecuación de espacios que dé respuesta a la demanda son algunos de los obstáculos para dar salida a los activos.

Principales limitaciones en las operaciones

Más de 750 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

04

Principales datos para 2020



25 % 

DE LOS APIS DETECTAN UN AUMENTO EN LA DEMANDA DE NAVES

-6/-8 % 
EN EL PRECIO DEL SUELO

11.000/
13.000 
TRANSACCIONES DE SUELO

40 % 
DE INVERSORES EN SUELO Y TERCARIO EN PARTICULAR EN LOS MESES DE ESTADO DE ALARMA POR EL COVID-19

+47,5 % 
TRANSACCIONES EN TERCARIO EN JUNIO VS. MAYO

05

FUENTES DE INFORMACIÓN UTILIZADAS

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Cuestionario especial post Covid-19 realizado en junio a una amplia muestra de más de 750 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs) y a más de 100 APIs especializados en el mercado de suelo y promoción.

HARD DATA: FUENTES OFICIALES

- 01_ AEAT. Agencia Tributaria
- 02_ APCE. Asociación de Promotores Constructores de España
- 03_ CEPREDE. Centro de Predicción Económica
- 04_ CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas
- 05_ Colegio de Aparejadores
- 06_ Colegio de Arquitectos Técnicos
- 07_ Dirección General del Catastro
- 08_ INE. Instituto Nacional de Estadística
- 09_ Ministerio de Hacienda
- 10_ MITMA. Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana



SERVIHABITAT TRENDS_SEPTIEMBRE 2020_Mercado de Suelo y Terciario

AVISO: Este es un documento informativo que contiene previsiones y estimaciones que pueden estar sujetas a cambios sin notificación previa. Servihabitat no se responsabiliza del uso que hagan terceros de las informaciones contenidas en dicho documento.



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