



Notas de Coyuntura

Mercado Industrial

La drástica reducción de la demanda de inmuebles y el descenso del consumo interno, dos de los factores más desfavorables causantes de la actual crisis económico-financiera, han sido determinantes también en la evolución del mercado inmobiliario industrial.

Cuál es su situación actual y las interrelaciones de éste con la actividad del sector, así como la influencia y evolución de las variables por las que se ve condicionado, son los temas generales abordados en la primera parte de este informe.

En la segunda se describe el parque que caracteriza las localizaciones industriales más relevantes de nuestro país, profundizando en la coyuntura del mercado en cada una de ellas.



ÍNDICE

1 | El mercado inmobiliario industrial

1 | 1 Coyuntura económica y sector industrial.....pag. 1

1 | 2 Situación general del mercado.....pag. 2

1 | 3 Perspectiva de futuro.....pag. 5

2 | Localizaciones

2 | 1 Principales áreas industriales del país.....pag. 7

2 | 2 Madrid.....pag. 7

2 | 3 Barcelona.....pag. 10

2 | 4 Valencia.....pag. 12

2 | 5 Sevilla.....pag. 14

2 | 6 Zaragoza.....pag. 16

2 | 7 Vizcaya.....pag. 18

Acerca de Tinsa.....pag. 20

1 | El mercado inmobiliario industrial

1 - 1 Coyuntura económica y sector industrial

La restricción casi absoluta en la concesión de préstamos hipotecarios, la percepción negativa de la evolución de los indicadores económicos generales y el crecimiento permanente de las cifras de desempleo suponen que el número de obras de nueva planta de instalaciones industriales se haya reducido prácticamente en un 90% entre el año 2003 y el 2012, y que el número de transacciones en el mercado secundario haya sufrido una caída en términos similares.

Además, hay que tener en cuenta que en nuestro sector industrial ha ido disminuyendo paulatinamente la presencia del sector extractivo y manufacturero en favor de actividades más relacionadas con el sector servicios, como el almacenamiento y la distribución. Pues bien, en este último sector también ha incidido muy notablemente la caída del consumo y, en consecuencia, de la actividad industrial.

Por otro lado, la reducción drástica de la promoción inmobiliaria, a la que el sector industrial servía de soporte, influye sustancialmente en que se den las peores cifras, en términos relativos, de los últimos treinta años.

Todas estas causas traen como consecuencia un derrumbamiento de la actividad industrial y un aumento del desempleo registrado en el sector, que ha pasado casi a duplicarse en los últimos diez años.

Aún así hay que señalar que los indicadores macroeconómicos de la industria en España no son los más desfavorables en el conjunto de la actividad general que contribuye a la creación del PIB nacional.

En los primeros años de la década anterior se produjo una importante puesta en el mercado de naves industriales, generalmente en promociones divididas en unidades de superficies raramente superiores a los 500 metros cuadrados. A partir del año 2.008 la situación económica, que se traduce en el estancamiento y posterior caída del consumo, afecta muy activamente a este sector, lo que supone, de hecho, una clara paralización del mercado en el momento actual. Estos datos negativos de consumo y desempleo suponen un importante hándicap para la expansión de las empresas con dificultades para comercializar sus productos y una clara desconfianza para aquellas otras que, sin atravesar por problemas económicos, no se atreven a dar el paso para su cambio de localización, ampliación o puesta al día de sus instalaciones.

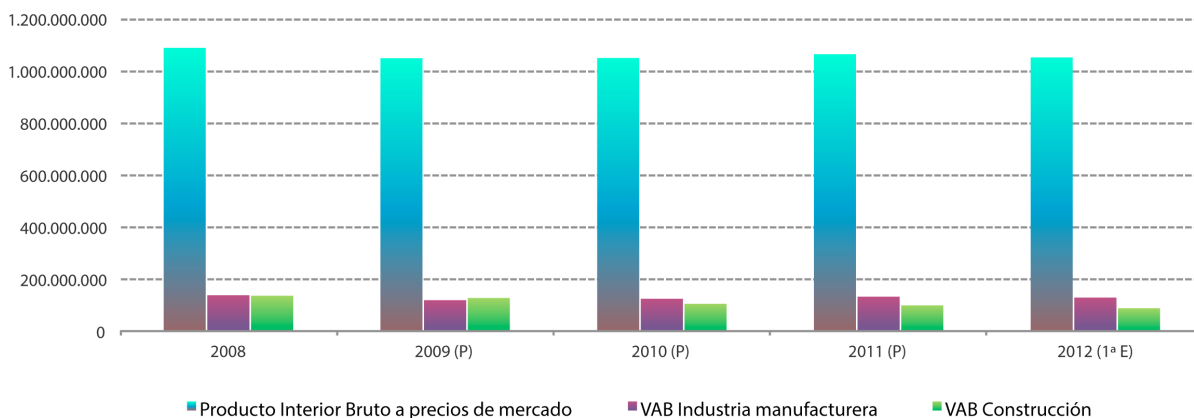


Gráfico 1. Evolución del PIB a precios de mercado. (E) Estimación. (P) Provisional

Fuente: Contabilidad Nacional (INIE)

El Índice de Producción Industrial, que tuvo su máximo a principios de 2007, marca una caída a mediados de 2008 que se consolida en los años posteriores, con tendencia actual a la estabilización.

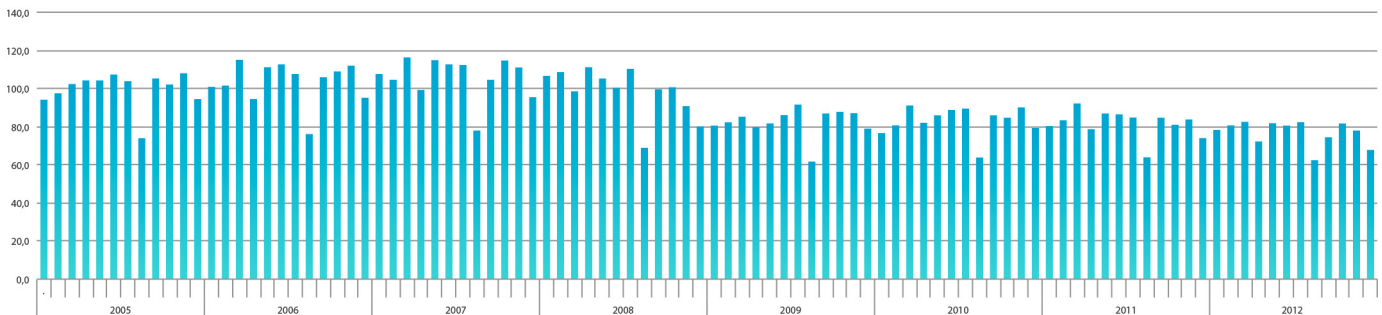


Gráfico 2. Índice de Producción Industrial (IPI). Índice General Nacional. Base 2005

Fuente: INE

1 - 2 Situación general del mercado

La retirada de los estímulos fiscales ha provocado una mayor desaceleración económica. Los continuos datos negativos de consumo y desempleo son claros lastres para la expansión de las empresas.

La demanda de espacios industriales continúa muy débil y siguen siendo las empresas de servicios logísticos los principales demandantes. El ahorro de costes o consolidación de espacio, normalmente para reducir superficies, sigue siendo el principal motivo de traslado.

La demanda se produce, principalmente, en régimen de alquiler o de alquiler con opción a compra, como alternativa a la casi imposibilidad de venta a precios razonables. La falta de crecimiento de las empresas, así como las dificultades para acceder a la financiación, han lastrado las operaciones de compra. Sólo algunas empresas de gran tamaño y líderes en sus sectores pueden aprovechar los precios bajos y conseguir nuevas instalaciones para su negocio. Las naves pequeñas o mini polígonos, un producto que prácticamente ha dejado de promoverse, han corregido los precios en algunos casos hasta en un 50% con respecto a los valores de 2007.

En cuanto al suelo industrial, éste mantiene la misma tónica que durante los años anteriores (especialmente 2010 y 2011). Se ha convertido en un producto difícil de comercializar por su escasa liquidez. Sólo aquellas parcelas que se ofrecen a un precio muy por debajo del razonable de mercado (precios de oportunidad) tienen interés para los posibles adquirientes. La falta de demanda de producto final ha llevado aparejada la inactividad por parte de los promotores.

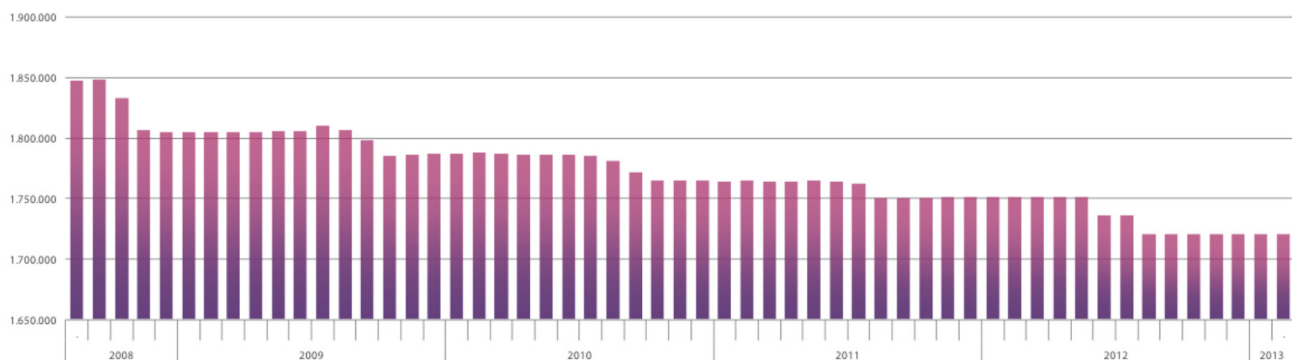


Gráfico 3. Parque de naves industriales español

Fuente: Dirección General del Catastro

Demanda

La demanda centrada en productos industriales tiene como objetivo superficies de entre 500 y 5.000 metros cuadrados, habiendo tenido un claro retroceso el mercado de naves de pequeña superficie. En el mercado de rentas, generalmente, los clientes quieren reducir costes y abaratar los alquileres y los contratos que se firman son de corta duración. La calidad de las naves no es un rasgo esencial en la búsqueda e incluso las zonas no son primordiales en la misma, dado que las operaciones se plantean como "periodo de transición" más que como situación definitiva.

La demanda de suelo por parte de empresas es muy escasa en toda la geografía española. Únicamente los pocos promotores con proyectos en estudio están activos buscando terrenos. En algunas localidades importantes en cuanto a número de habitantes y consumo se ha notado, en el segundo semestre de 2012, una mayor demanda de suelo para actividades logísticas, pero a precios muy competitivos. La búsqueda se centra básicamente en parcelas bien situadas respecto a la ciudad y de apreciable superficie, precisamente el área en donde más escaso es este sector.

En cuanto a las transacciones de inmuebles industriales, los datos macroeconómicos negativos, las malas perspectivas a corto plazo y la falta de financiación siguen provocando un bajo nivel de actividad en el sector.

El sector de suelo está afectado más que nunca por la falta de financiación. La escasa demanda de naves industriales, que no encuentran salida en el mercado actual, hace que las entidades financieras no quieran posicionarse en futuros desarrollos. A ello se suma la gran superficie de suelo en manos de las propias Entidades.

A pesar de la atonía del mercado, siguen produciéndose operaciones industriales con el mismo denominador: rentas bajas y consolidación de espacios. Es de esperar que las nuevas actividades comerciales fomenten un mayor número de transacciones, aunque difícilmente se producirán en el año en curso.

Oferta

El suelo continúa siendo un activo ilíquido, materializándose un número mínimo de transacciones.

Las compraventas de naves en España han disminuido significativamente: mientras que en 2007 se registraban 18.571, apenas llegaron a las 6.693 en 2012.

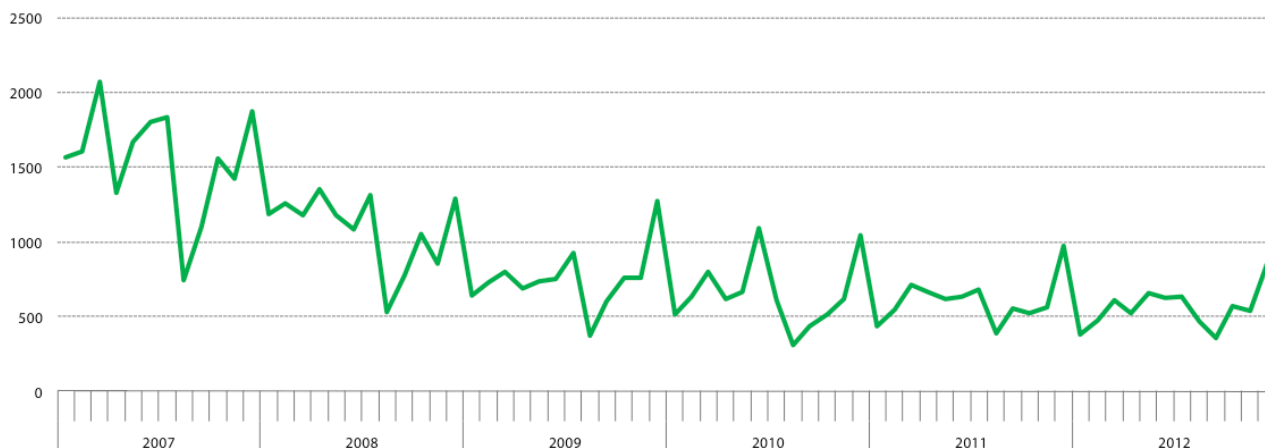


Gráfico 4. Número de compraventas de naves industriales en España

Fuente: Consejo General del Notariado

Hay una amplia oferta industrial de cualquier superficie en todas las zonas y sólo los que amoldan los precios a la situación actual del mercado son los que consiguen alquilar o vender. Así, hay una alta disponibilidad de parques de naves de pequeña/mediana superficie que se entregaron hace unos años y que están ahora disponibles. Sin embargo, apenas existe oferta de nueva construcción ya que, desde el comienzo de la crisis, con el aumento gradual de la disponibilidad en el mercado secundario, todos los proyectos se paralizaron.

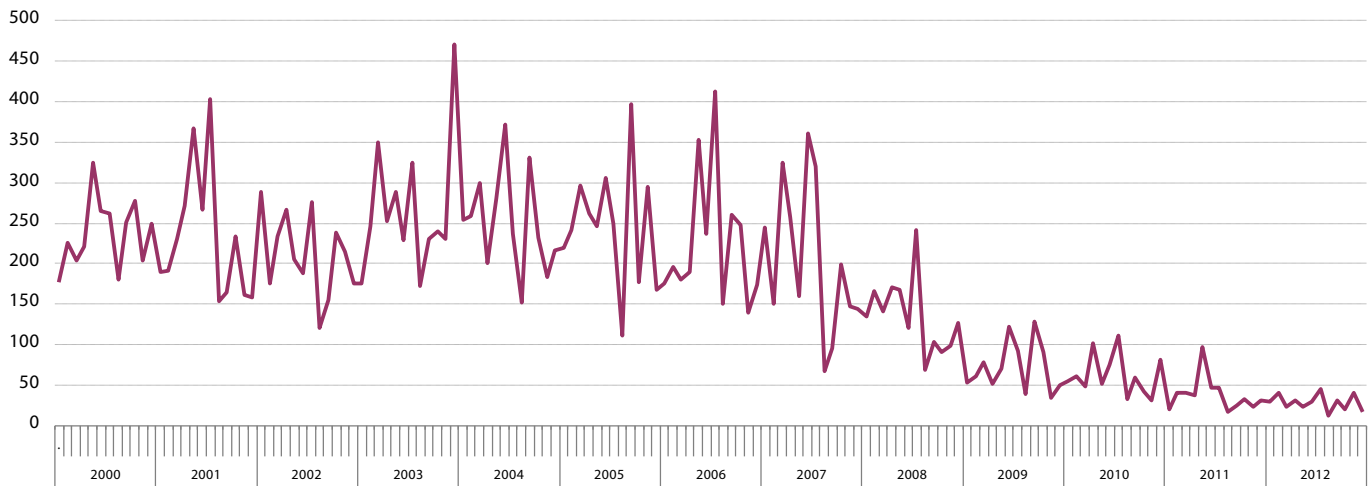


Gráfico 5. Número de visados de obra nueva de naves industriales en España

Fuente: Ministerio de Fomentos

Inversión

Los inversores privados e institucionales siguen fuera del mercado, esperando a que la situación económica se clarifique. Se ha incrementado, en los últimos meses, el número de inversores oportunistas. Estos fondos de inversión, centrados fundamentalmente en Madrid y Barcelona, buscan rentabilidades satisfactorias, volúmenes altos y cuentan con recursos propios para invertir, por lo que no acusan la dependencia de la financiación ajena.

En cuanto al volumen del mercado, sigue siendo muy reducido, de tan solo 51 millones de euros para Madrid y Barcelona. En Barcelona sólo ha habido una operación de cierto volumen, la venta del Parque Logístico de La Granada, mientras que en Madrid, la transacción de la nave ocupada por Amazon ha sido la más destacada.

Los inversores oportunistas siguen buscando opciones con rentabilidades esperadas mayores al 8%, siempre con buenos inquilinos, buscando precios similares al de construcción o incluso por debajo.

Rentas

Excepto en zonas prime, las rentas en todas las coronas han seguido disminuyendo. Para productos de calidad y ante la escasez de naves en el mejor emplazamiento, se aprecian ligeros indicios de recuperación para la renta máxima.

Las zonas prime (con mejores comunicaciones y cercanía a las ciudades) están tirando del resto del mercado y, al menos temporalmente, se ha producido una cierta estabilidad en los precios.

Las operaciones llave en mano siguen sin poder realizarse porque los demandantes tienen oferta disponible a bajo precio y las rentas exigidas por los promotores son obviamente superiores.

1 - 3 Perspectiva de futuro

La industria española debe acometer un proceso de concentración que le permita ganar tamaño y competir con las principales economías del mundo.

El número de empresas del sector industrial español es similar al de Alemania, sin embargo, la productividad de nuestra industria es muy inferior a la del país germano. Gran parte de este diferencial se explica por el menor tamaño de las compañías del tejido industrial español, que le impiden beneficiarse de las ventajas de las economías de escala y el acceso a los mercados internacionales.

Existen varios factores que explican la relación entre productividad y tamaño, dos de los principales problemas de la industria en España. El primero de ellos es el acceso a los mercados internacionales y, por lo tanto, la posibilidad de acceder a proyectos globales. La escala también permite el acceso al talento, así como la obtención de financiación y capacidad inversora o la sistematización de la inversión en I+D+i. España precisa que su estructura se transforme hacia empresas de mayor tamaño a través de un crecimiento bien orgánico, potenciando la expansión de los mejores, o bien inorgánico, consolidando las empresas actuales para crear grupos industriales.

Los costes laborales no son el principal problema del sector. España se sitúa por detrás de la mayoría de países europeos en cuanto a coste laboral por hora. La verdadera barrera es la baja productividad. Más allá de la poca flexibilidad del mercado laboral español, el absentismo (más del doble que en Europa) y los costes industriales, especialmente los energéticos, son los motivos que explican los bajos niveles de productividad.

Aún así, por primera vez desde el comienzo de la crisis, la confianza de los inversores parece haber aumentado durante el segundo semestre de 2012. Algunos piensan que hay mucho más a ganar que perder en el medio plazo. Si los precios de venta continúan ajustándose, esto se traducirá en un mayor número de compraventas, pues parece haber aumentado el interés por invertir en España.

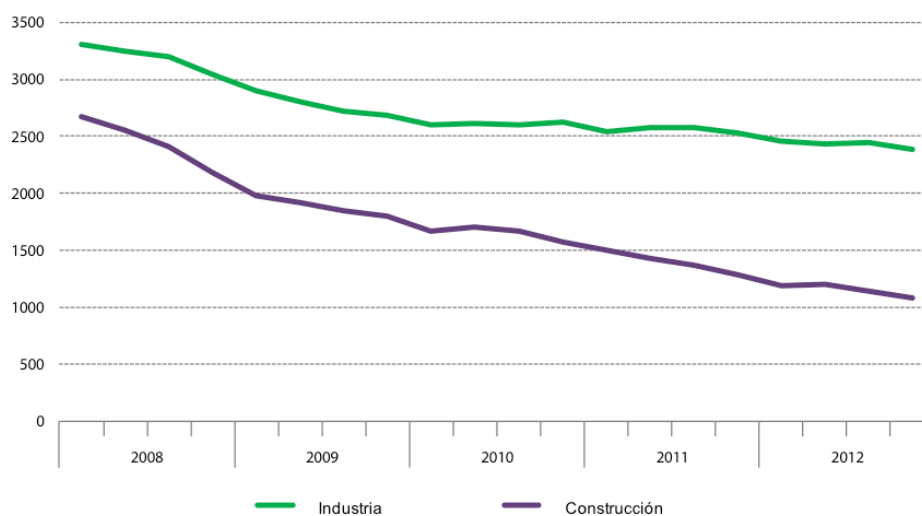
Estamos comenzando a ver la estabilización de la superficie disponible, ya que no hay proyectos nuevos y se empiezan a ocupar las naves gracias a que los precios siguen bajando.

Para los próximos doce meses, siguen existiendo riesgos patentes por los contratos a corto plazo y las rentas bajas que se están exigiendo en cualquier negociación. Además, existen muy pocas empresas en expansión. Todo esto irá modificándose a medida que vaya cambiando la situación económica y la disponibilidad de financiación.

El sector debe poner en valor su contribución al conjunto de la economía española: invierte un total de 28.000 millones de euros, aporta el 45% de la inversión nacional en I+D+i, genera dos millones de empleos (el 85% de los cuales son fijos), supone el 65% de las exportaciones de España y destina 2.600 millones al año a mejorar el medio ambiente.

Gráfico 6. Número de ocupados en industria y construcción

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa



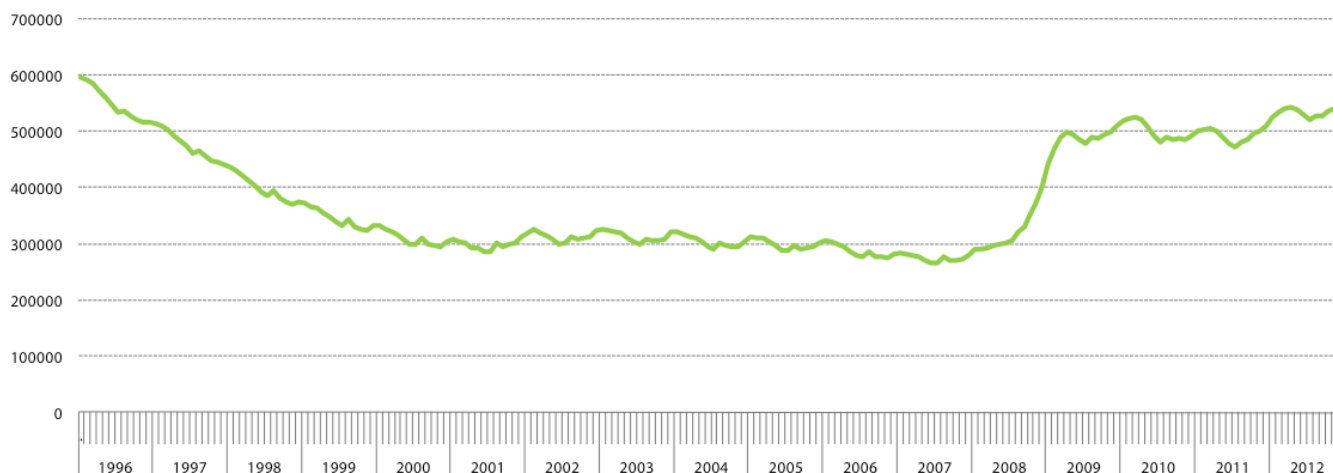


Gráfico 7. Paro registrado por el INEM en el sector industrial

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Respecto a los costes energéticos, el sector industrial es unánime a la hora de reivindicar un marco regulatorio estable y competitivo. Por ejemplo, actualmente pesan grandes incertidumbres sobre el precio de la electricidad. La industria acomete inversiones de largo plazo y precisa, por tanto, de escenarios estables en el tiempo. Una de las prioridades es que se aclare cuanto antes qué solución se dará. La última subasta de energía eléctrica para la tarifa ha cerrado con una bajada del 7 %, lo que supone un primer paso de mejora en el escenario industrial.

Para ganar en competitividad, cada vez es más importante la innovación. La industria española necesita desarrollar nuevos productos, mejores procesos de fabricación o formas nuevas de comercialización que le permitan diferenciarse en el actual entorno de máxima competitividad. El sector ha realizado grandes esfuerzos en esta materia, pero son más bien recientes y los resultados en materia de I+D+i precisan tiempo para consolidarse. Pero si nos comparamos con nuestros homólogos europeos, todavía existe un diferencial, tanto en el nivel de esfuerzo como en la distribución, entre los agentes públicos y privados.

Para innovar, las personas son fundamentales. En este sentido, la industria manifiesta que el modelo educativo español no aporta lo que ésta necesita. Una prioridad fundamental es revitalizar profundamente la formación profesional. La industria es el futuro y debe marcar las competencias y la calidad esperada. Adicionalmente a la formación profesional, el sector pide la colaboración y el acercamiento entre las universidades y las principales escuelas españolas de administración de empresas y la industria.

Hay que apostar firmemente por la globalización. Aproximadamente la mitad del comercio mundial es de productos industriales. Éxito, tamaño, productividad y exportación van de la mano en esta industria. Las compañías del sector en España deben apostar por la deslocalización de aquellos servicios de menos valor. Se ha demostrado que las que así lo han hecho, no sólo no han perdido empleo en España, sino que lo han creado, centrándose en aquellos que son de alto valor añadido.

En tanto en cuanto el mercado industrial se vaya adaptando a estas reflexiones, se producirá un mayor empuje de la industria manufacturera, que contribuirá al crecimiento económico del país (propiciado por el incremento de las exportaciones) y a un aumento del consumo interno. Estas circunstancias ocasionarán una mayor demanda del sector inmobiliario para usos industriales.

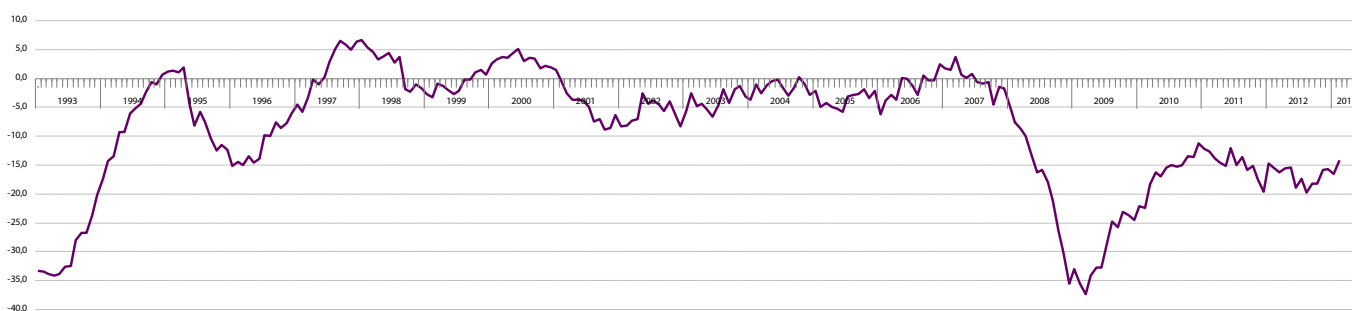


Gráfico 8. Índice de confianza industrial (ICI)

Fuente: Encuesta de Coyuntura Industrial Ministerio de Industria, Energía y Turismo

2 | Localizaciones

2 - 1 Principales áreas industriales del país

Las principales áreas industriales españolas se desarrollan entorno a los grandes núcleos de población, fundamentalmente Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Bilbao.

Todas las ciudades o núcleos importantes de población presentan en cuanto a los usos económicos, y más significadamente en el industrial, características muy similares en la formación de "zonas de valor" uniforme de los inmuebles. Así, se distingue una zona "prime", que suele estar incorporada en el casco urbano tradicional, en la que el uso propiamente industrial queda normalmente diluido, presentando características marcadamente terciarias e, incluso, la posibilidad o expectativa de transformación del suelo para soporte de usos más lucrativos, bien terciarios bien residenciales, lo que supone generalmente intervenciones de rehabilitación en el interior de las ciudades. A partir de esta zona "prime" se desarrollan coronas, más o menos concéntricas, en las que los valores de los inmuebles van siendo decrecientes en función de la mayor distancia al centro de la población.

En este informe se desarrollan epígrafes específicos para cada una de las ciudades industriales españolas más significativas en las que se analiza la situación actual del sector inmobiliario industrial. Para ello, se establecen en cada localidad unas áreas homogéneas en función de la ubicación, el uso y las características tipológicas de los inmuebles que facilite su análisis. Por último se hace una mención obligada a la oferta y demanda en cada una de ellas a día de hoy.

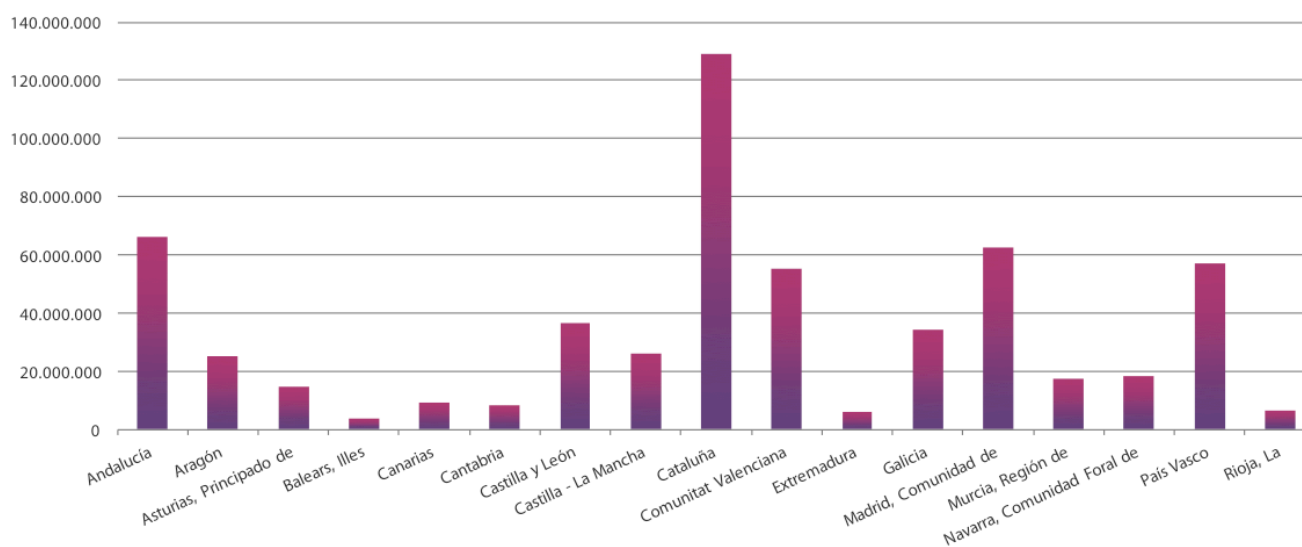


Gráfico 9. Importe neto de la cifra de negocios. Miles de euros. Diciembre de 2011

Fuente: INE. Encuesta Industrial de Empresas

2 - 2 Madrid

Análisis del mercado local

En cuanto a la oferta, en el conjunto de la región (capital y coronas metropolitanas), se identifican las siguientes zonas industriales, que se enuncian en función de su cercanía al centro de la capital:

- **El primer nivel** está construido por las zonas industriales totalmente integradas en el casco urbano y que actualmente están en proceso de sustitución y transformación de usos.

- **El segundo nivel**, todavía dentro de la capital, está integrado por la corona propiamente industrial, que o bien se ha configurado como borde del casco o ha sido absorbida por el crecimiento de éste.

Dentro de esta corona municipal se encuentran las zonas, generalmente localizadas en las proximidades de la M-40, de Fuencarral y Manoteras, Vía de los Poblados (de menor entidad), polígonos de las Mercedes y Fin de Semana, Vicálvaro, Vallecas-Mercamadrid, Villaverde, Carabanchel (Aguacate) y Pozuelo de Alarcón.

Es significativo que, mientras en la zona norte se ha producido una clara transformación hacia usos terciarios, en la zona sur se mantiene la tradicional actividad industrial, aunque claramente dirigida hacia el sector de la distribución y talleres.

- **El tercer nivel o corona metropolitana** estaría integrado por las actuaciones industriales de relativa proximidad al cuarto cinturón de circunvalación.

De entre estas cabe citar los polígonos industriales de Alcobendas y San Sebastián de los Reyes, las zonas Industriales de Paracuellos del Jarama y Barajas, Coslada y San Fernando de Henares, Mejorada del Campo (Las Acacias) y Velilla de San Antonio, Rivas-Vaciamadrid (Santa Ana), Getafe (Los Olivos, Los Ángeles y San Marcos), Leganés (Prado Overa, Ntra. Sra. de Butarque, Polvoranca y San José de Valderas), Alcorcón (Urtinsa), Majadahonda (Carralero) y Las Rozas (Európolis) y Boadilla del Monte (Prado del Espino).

Es de señalar que parte de estas zonas, fundamentalmente en el norte de la región, han ido transformando su actividad principal hacia usos comerciales o de industria-escaparate (terciarizando), existiendo zonas donde apenas hay ya industria.

- **El cuarto nivel o corona metropolitana** estaría integrado por los municipios situados a una distancia generalmente superior a 25 kilómetros del centro de la Capital y que en su mayor parte quedan fuera del quinto cinturón de circunvalación.

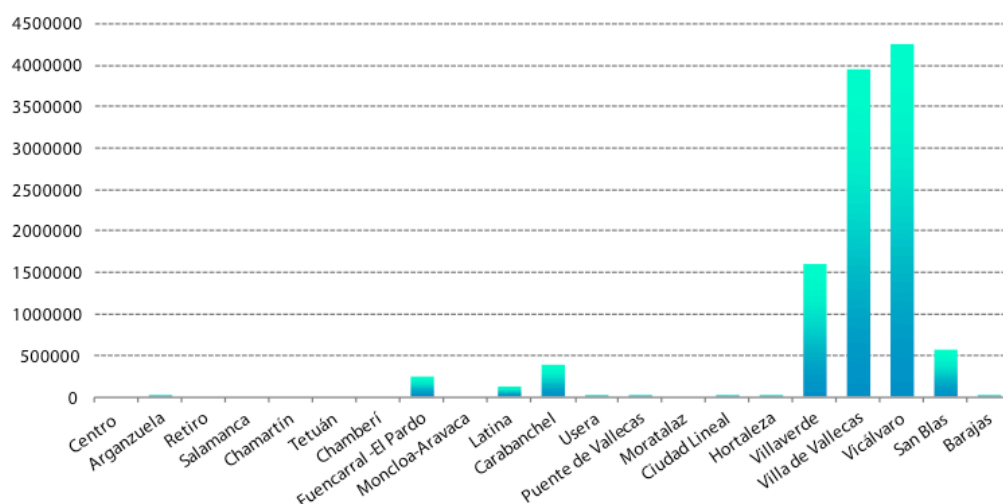
En general en estas localizaciones se realiza la actividad de carácter más marcadamente industrial, entendiéndose como tal la ligada a la transformación de materias primas.

Este es el caso de Alcalá de Henares, con diversas zonas industriales, desde polígonos de apreciable antigüedad a otros de infraestructuras finalizadas en los últimos diez años; Ajalvir, Daganzo, Camarma de Esteruelas y Meco, Villalbilla, Torres de la Alameda y Loeches, Arganda del Rey, Pinto, Valdemoro, Parla, Torrejón de la Calzada y Griñón, Alcorcón, Móstoles, Fuenlabrada y Humanes de Madrid, Navalcarnero, Collado Villalba, Tres Cantos, Colmenar Viejo, San Agustín de Guadalix, Algete y Cobeña.

Los valores, tanto de venta como de renta, son claramente superiores en el norte y oeste frente al sur y este de la provincia.

Gráfico 10. Edificabilidad industrial remanente en los distintos barrios del municipio de Madrid a 1 de enero de 2012

Fuente: Ayuntamiento de Madrid. Área de Gobierno de Urbanismo y Vivienda



- Cabría citar, para completar esta relación de asentamientos industriales, los polígonos situados en los límites exteriores de la Comunidad de Madrid, en lo que se ha dado en llamar **"efecto frontera"**. Es el caso de los ubicados en del Corredor del Henares en Guadalajara (de Azuqueca de Henares, Alovera, Cabanillas del Campo y Marchamalo hasta Guadalajara capital) en el borde de la A-2, Seseña y Esquivias, en la A-4 Illecas, Yuncos, Numancia de la Sagra, Yeles y Esquivias, en la A-42, , y en la A-5 Valmojado y Casarrubios del Monte. Estos desarrollos, generalmente urbanizados en los últimos 15 años, añaden oferta a una distancia razonable de la capital y a unos precios muy competitivos, lo que matiza los valores de venta y renta del conjunto de la Comunidad de Madrid.

Demanda

Durante el año 2012 el motor de la demanda ha sido, fundamentalmente, el precio.

Los demandantes han buscado una reducción de costes e incluso, en algunas operaciones de pequeño calado, una mejor ubicación a precio más competitivo. Los clientes se centran en productos de la zona "prime", mientras que las zonas secundarias reciben menos interés.

La disminución de las rentas en zonas cercanas a la capital está atrayendo a las demandas de más de 10.000 metros cuadrados. Estas demandas oportunistas están centradas en reducir costes y motivadas por una localización más cercana a los núcleos grandes de población reduciendo el nivel de la renta. El elevado precio de los proyectos llave en mano sigue ahuyentando potenciales demandas, si bien podrían reactivarse si esta circunstancia cambiara. Esta demanda podría venir de grandes operadores internacionales y empresas de transportes, pero para que esto sea posible parece necesaria la reactivación del consumo interno.

Las superficies necesarias se han ido reduciendo a lo largo del tiempo, de este modo el promedio no supera los 5.000-10.000 metros cuadrados, siendo lo más habitual encontrar empresas que buscan espacios de entre 1.000 y 3.000 metros cuadrados.

Respecto a las transacciones, durante los últimos meses del año 2012, se han producido de dos clases:

- En la zona "prime", el primer tramo del Corredor del Henares sigue siendo el protagonista de las operaciones de inmuebles con superficies menores de 5.000 metros cuadrados. En ella hay que destacar el buen comportamiento de los parques cerrados, que ofrecen servicios muy atractivos para demandas de esta superficie. Las empresas interesadas llegan a pagar rentas por encima de su entorno, ya que la competencia no cuenta con ellos.

- El resto de transacciones se han llevado a cabo en zonas más alejadas, por lo que parece que comienzan a realizarse operaciones en entornos en los que anteriormente no se producían.

Oferta

La tasa de disponibilidad continúa su ascenso fundamentalmente por incrementos en la superficie libre de la tercera y cuarta coronas metropolitanas.

Esta disponibilidad está marcada por el producto de segunda mano, ya que las promociones de obra nueva están prácticamente paralizadas desde hace tiempo y cualquier nave en construcción se realiza directamente por la propiedad o porque hay un alquiler pactado antes de comenzar las obras.

En la mejor zona del mercado, continúa la tendencia de reducción de superficie disponible de naves de calidad de cualquier tamaño, por lo que ya se están empezando a ocupar naves secundarias en estas zonas de primer nivel.

La oferta disponible de espacios logísticos se situaba, en diciembre de 2012, en unos 600.000 metros cuadrados, reduciéndose en casi 1,5 puntos la tasa de disponibilidad total hasta alcanzar el 9,6%. La tasa de disponibilidad ha descendido un 21% en la tercera corona y un 10% en la cuarta, situándose en el 5% y el 18% respectivamente, debido a que se sigue produciendo la expulsión de demanda de la zona "prime", ya que en ella sigue sin existir la oferta deseada. Además, en la tercera y cuarta corona se han protagonizado las mayores transacciones de finales de 2012. Respecto a la previsión de oferta para 2013 hay una serie de contratos que llegan a su fin y veremos si finalmente son renovados, se libera espacio o se produce nueva ocupación.

Rentas

Los precios de alquiler se mantienen estables en todas las zonas, aunque parecen haber tocado fondo, pero los arrendadores ofrecen incentivos muy interesantes a los ocupantes para atraer la demanda.



Gráfico 11. Número de visados (izquierda) y superficie (derecha) de obra nueva de naves industriales en la Comunidad de Madrid

Fuente: Consejo General del Notariado

2 - 3 Barcelona

Análisis del mercado local

En Barcelona, las principales zonas industriales también se distinguen en función de su distancia respecto a la ciudad:

- La **Primera Corona Metropolitana** o primer nivel estaría formado por las zonas industriales localizadas en casco urbano, donde se aprecia claramente el proceso de sustitución y transformación de usos.

- La **Segunda Corona Metropolitana** o segundo nivel industrial, fuera de Barcelona, lo conformarían los municipios de El Prat del Llobregat, Viladecans, Gava y Sant Boi (Baix Llobregat), Rubí, Terrassa, Sabadell y Montcada (Vallés Occidental), Granollers y Mollet del Valles (Vallés Oriental) y Mataró (Maresme), es decir, los situados hasta una distancia en torno a los 30 kilómetros respecto a Barcelona. Las actividades son propiamente industriales, con un acento logístico en especial en el Baix Llobregat y Vall Occidental.

- La **Tercera Corona Metropolitana** o tercer nivel estaría integrada por municipios con una distancia cercana a los 50-60 kilómetros de Barcelona, entre ellos Sitges, Vilanova y la Geltrú (Garraf), Esparraguera, Martorell (Baix Llobregat), Vacarisses (Vallés Occidental), Torello y Vic (Osona), Calella y Premià (Maresme).

Las actividades industriales son las de pequeños talleres o clusters específicos como el de la alimentación (caso de Vic). Destaca por la ausencia de plataformas logísticas o de grandes industrias por regla general.

- La **Cuarta Corona Metropolitana** o cuarto nivel se encontraría alejado de Barcelona en torno a los 70-100 kilómetros, en municipios como Reus, Tarragona (Tarragonés), Igualada (Anoia), Manresa (Bages) o Girona (Gironés).

Únicamente en los municipios de Reus o Tarragona (Tarragonés) se concentran las actividades logísticas y en el resto de municipios que conforman la cuarta corona las actividades son las de pequeña industria y actividades terciarias.

Los valores, tanto de venta como de renta, son claramente superiores en la primera y segunda corona y descienden de forma importante a partir de la tercera corona de la provincia.

Demanda

También en Barcelona y su área de influencia en el último año, el motor de la demanda ha sido, fundamentalmente, el precio.

Los demandantes han buscado principalmente la reducción de costes y una mejor ubicación a menor precio, buscando localizarse en la primera y segunda corona metropolitana a precios actuales, que son inferiores a los de la tercera y cuarta anteriores al estallido de la crisis.

La demanda fundamentalmente se concentra en naves de superficies inferiores a los 1.000 metros cuadrados (alrededor del 70% de la demanda). Superficies de 1.000 a 5.000 metros cuadrados concentran demandas en torno al 20% de las transacciones. Para superficies superiores a los 5.000 metros cuadrados la demanda es únicamente alrededor del 10%.

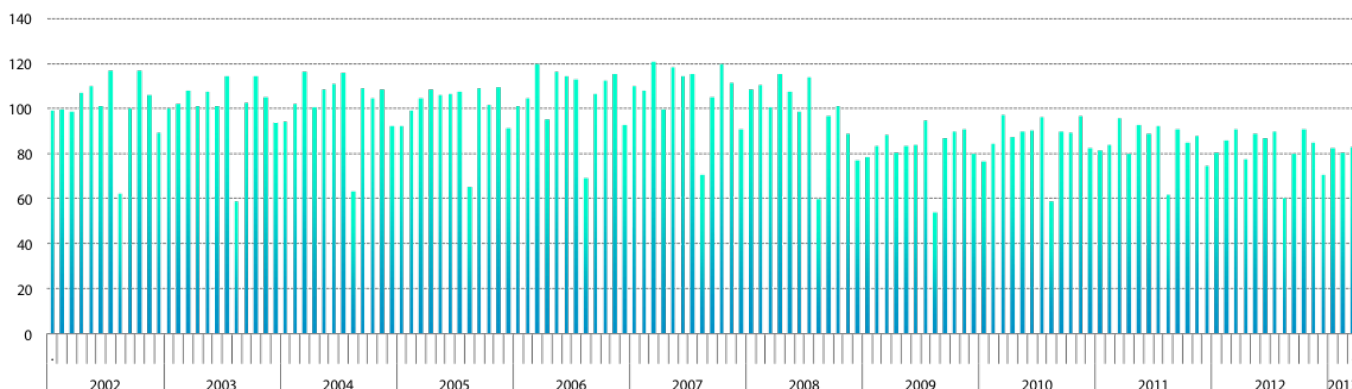


Gráfico 12. Visados de obra nueva de naves industriales en Cataluña

Fuente: Ministerio de Fomento

Cabe diferenciar claramente entre dos productos: Actividades Logísticas y Actividades Industriales (no logísticas).

- **Actividades Logísticas:** según la información facilitada por agentes inmobiliarios del sector, las principales transacciones industriales se han desarrollado en el sector Logístico, generalmente de inmuebles con superficies medias entre 8.000 y 10.000 metros cuadrados.

La evolución de las transacciones ha tenido un aumento significativo en el período 2009-2012 y destacan, por encima de todas, dos zonas muy concretas: Alt Camp (Camp de Tarragona) y Vallés Occidental (Santa Perpetua de la Moguda).

Es necesario apuntar que las comarcas del Barcelonés, Valles Occidental, Vallés Oriental y Baix Llobregat concentran más del 80% de las transacciones de los inmuebles industriales de la comarca de Barcelona.

- **Actividades industriales:** las transacciones han caído fundamentalmente en el mercado de venta, siendo en el año 2012 alrededor de un 10% de las realizadas en el año 2007. La franja de superficies demandadas en compra sigue siendo inferior a 1.000 metros cuadrados.

En cambio, las operaciones de alquiler presentan una caída más moderada, en torno a un 70% respecto a 2007.

Las principales transacciones que se realizan en la actualidad son de alquiler, un 90% respecto al total. Las restricciones en el crédito así como la percepción de que el mercado, posiblemente, no ha tocado suelo, explicarían este comportamiento.

Oferta

La oferta desde el estallido de la crisis económica a partir del año 2008 es amplia, existiendo una gran superficie disponible.

El impacto económico hace que la oferta en la primera y segunda corona metropolitana, a pesar de que concentran las pocas operaciones existentes, sea amplia (en especial en la zona del Barcelonés y Baix Llobregat).

Destaca la abundante oferta existente en naves de pequeña superficie (500-1.000 metros cuadrados) motivada por el gran desarrollo inmobiliario de los años anteriores a la crisis y porque el mayor impacto de ésta lo han sufrido las Pymes, que han dejado disponibles muchas naves.

En zonas de la tercera y cuarta corona como Igualada (Anoia), Manresa y Sant Fruitos (Bages), Torello y Vic (Osona) y el Camp del Tarragonés, los niveles de comercialización son muy lentos dadas la alta oferta y baja demanda.

Actualmente el mercado sufre una parálisis en todas las coronas metropolitanas debido a la ausencia de demanda y únicamente se desarrollan algunos productos inmobiliarios bajo el concepto de "llave en mano".

La oferta disponible de espacios logísticos se situaba, en diciembre de 2012, en unos 3.000.000 metros cuadrados. Las transacciones a partir de la cuarta corona metropolitana se pueden considerar prácticamente residuales, ya que en torno a un 80% de las mismas se concentran en la primera y la segunda.

Precios en alquiler

Los precios del mercado en alquiler medios han bajado respecto a 2008 en torno a un 50%.

Si bien el mercado es muy distinto tanto por las zonas geográficas, los polígonos, las superficies o las ubicaciones, únicamente los polígonos exclusivos cercanos al puerto o al aeropuerto (polígono ZAL y polígono ZALII) o por su ubicación cercana a Barcelona (polígono La Pedrosa de l'Hositalet del Llobregat) tienen valores de renta superiores a la media.

Cabe destacar que los inmuebles logísticos tienen una banda de precios en torno a un 10% superior a la de los industriales.

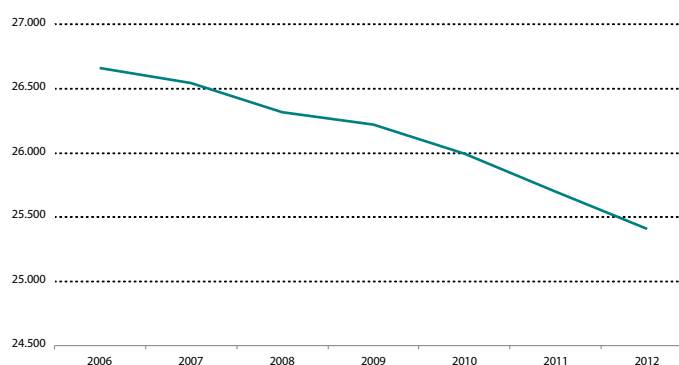
Precios en venta

Los precios del mercado en venta medios han bajado respecto a 2008 entre un 40% y un 50%.

El ajuste es general en todas las coronas metropolitanas, si bien la mayor caída de precios va en consonancia con la oferta existente al comienzo de la crisis, que repercute sobre la posterior comercialización.

Gráfico 13. Parque de naves industriales en la ciudad de Barcelona

Fuente: Dirección General del Catastro



2 - 4 Valencia

El sector industrial del área de influencia de Valencia y localidades limítrofes ha sufrido un importante estancamiento en los últimos años debido a la situación de recesión económica del país.

El mercado industrial tiende a concentrarse en las zonas de acceso a la Autopista AP-7 y a la N-332 que unen Valencia con Barcelona y Alicante, siendo el caso de los polígonos industriales de Massanasa, Catarroja, Beniparrell Silla, Almussafes, Sagunto, etc.). Así como en el entorno de la Autopista AP-3 que comunica con Madrid, destacando los polígonos industriales de Quart de Poblet, Manises y Ribarroja del Turia. Por otra parte, el resto de áreas de desarrollo industrial se localizan principalmente cerca de los núcleos urbanos.

La buena marcha de la economía hasta 2007 favoreció el desarrollo de nuevo suelo para uso industrial, con un buen ritmo de ventas, construcción de naves propias y existencia de suelo y promociones industriales en el mercado a precios elevados. Con la situación de desaceleración económica en la que estamos inmersos en los últimos años, muchos de estos proyectos se han paralizado y los que se llegaron a desarrollar completamente están prácticamente desiertos.

Los principales inmuebles que nos encontramos en el sector industrial en esta provincia son:

- Naves logísticas: con superficies diáfanas de entre 5.000 y 20.000 metros cuadrados. Alturas libres mínimas de 8 metros. Muelles de carga/descarga. Poco espacio destinado a oficinas (entre el 10 y el 15% del total construido). Gran campo de maniobra. Edificio aislado. Buenos accesos. Generalmente en régimen de alquiler y de nueva construcción, con antigüedades de menos de 6 años.

- Naves industriales: de superficie variable de 1.000 a 4.000 metros cuadrados. Altura libre mínima entre 6 y 7 metros. Puertas de acceso para TIR. Régimen de compra o alquiler. Naves de distintas antigüedades.

- Naves nido: con superficie variable de 200 a 500 metros cuadrados. Altura libre mínima comprendida entre los 6 y 7 metros. Puertas acceso para TIR. Régimen de compra o alquiler. Normalmente formando parte de una división horizontal tumbada de nueva construcción.

Los ejes o corredores principales como la Pista de Silla o la A-3 han visto como los polígonos de las diferentes poblaciones, a su paso, se llegan a unir formando un importante entramado industrial.

Demanda

La oferta y la demanda de este tipo de inmuebles no contemplan instalaciones que no puedan considerarse polivalentes, que por sus características y elementos constructivos pueden limitar o dificultar usos distintos a los existentes.

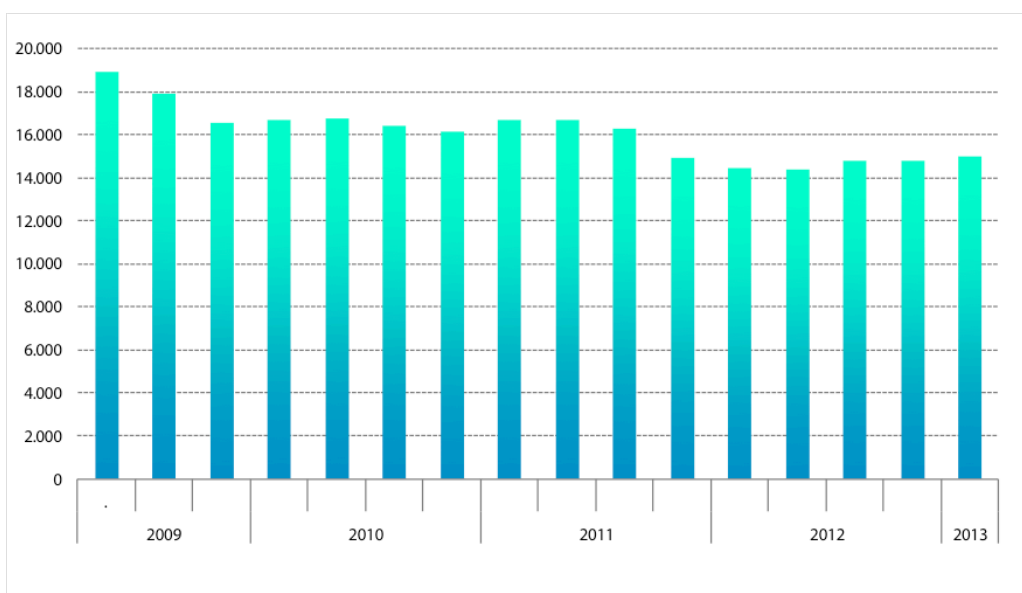
Las naves industriales con una demanda más notable son aquellas con una superficie menor de 1.000 metros cuadrados construidos, reflejo de la estructura empresarial valenciana, basada en un alto porcentaje en pequeñas y medianas empresas (PYMES), mientras que las demandas más solicitadas en superficies logísticas, por parte de operadores logísticos o empresas de distribución están comprendidas entre los 8.000 y 15.000 metros cuadrados construidos.

La pequeña demanda actual se caracteriza por requerir naves de escasa superficie, destinada a las PYMES de la zona y por las grandes superficies demandadas destinadas a plataformas logísticas.

Es importante reseñar que la mayoría de las transacciones de compraventa que se realizan en la actualidad vienen condicionadas, más que por la ubicación o calidad de las instalaciones, por el precio. En esta situación, son las entidades financieras, con la venta de los inmuebles adjudicados, las únicas que pueden competir en estas condiciones.

Gráfico 14. Personas ocupadas en el sector de la Industria en la Provincia de Valencia

Fuente: INE Encuesta de Población Activa



Oferta

Por otra parte, el endurecimiento de las condiciones crediticias ha hecho que muchos de los nuevos propietarios no hayan podido hacer frente a sus compromisos con las entidades financieras y que la venta se ralentice hasta quedar muy limitada. Por esto, el stock de naves industriales de todos los tamaños ha sufrido un crecimiento espectacular, con lo que la oferta supera ampliamente a la demanda, dejando al propietario/promotor con poco margen a la hora de negociar tanto los nuevos contratos de arrendamiento como las ventas de sus inmuebles.

Existe amplia oferta de alquileres de edificios con carácter industrial y comercial en el entorno de la zona. Esto es debido a que la construcción de este tipo de inmuebles para su posterior alquiler se había convertido en una inversión muy rentable.

Se han localizado diversas ofertas en el entorno próximo y en el corredor industrial que forma la antigua carretera N-332, la mayoría por cambio de antiguas industrias a nuevos emplazamientos más alejados y en mejores condiciones, cambios motivados por los importantes incrementos en el precio del suelo, ya que en estas zonas mucho de este nuevo suelo liberado se ha destinado a promociones de naves pequeñas o muy pequeñas (entre 300 y 500 metros cuadrados construidos y entre 500 y 1.000 metros cuadrados construidos).

Las ofertas de mayor tamaño proceden de industrias de actividades diversas y de una antigüedad media de 15 a 25 años.

Por otra parte tenemos las nuevas plataformas logísticas que llegaron a desarrollarse en los últimos años, ya que en la actualidad todos estos nuevos macroproyectos están paralizados, donde todavía encontramos cierta demanda.

Se observa una cierta especialización y sectorización de la oferta. En cuanto a logística, la oferta se desplaza y se concentra en puntos cada vez más alejados de la ciudad de Valencia. En poco tiempo se han creado centros logísticos en un radio de no más de 40 kilómetros.

En Valencia y su primera corona, la liberalización de este suelo, hasta ahora ocupado por antiguas industrias, se ha destinado a nuevos parques de actividades y empresariales, así como una industria especializada (nuevas tecnologías, conocimiento e información) y promociones de naves nido destinadas al sector servicios.

Predominan en este nuevo escenario naves de reciente construcción, con características más corporativas y mejor imagen, ofreciéndose un producto modular y alternancia de usos (almacén, comercial, terciario de oficinas, etc.).

Precios en venta

Este descenso de la demanda solvente ha influido en que los precios de oferta de los inmuebles comiencen a bajar y en que, en muchos de los casos, tanto el propietario de naves de segunda mano como el promotor de naves nuevas acepten negociar importantes descuentos, impensables hace tan sólo unos años.

Precios en renta

Las rentas de alquiler tienden a la estabilización, con tasas de crecimientos interanuales prácticamente nulas o negativas después del periodo 2006-2008, donde no habían dejado de escalar. Actualmente podemos decir que estamos "en el suelo" de este tipo de rentas industriales.

La industria ha de reencontrarse su sitio y papel de motor de la economía, hasta ahora ocupado en primer lugar por la actividad constructora. Junto al sector servicios, la industria ha de generar una nueva demanda de inmuebles. Hasta que esto no llegue, no se prevén incrementos en los precios medios ni de venta ni de alquiler.

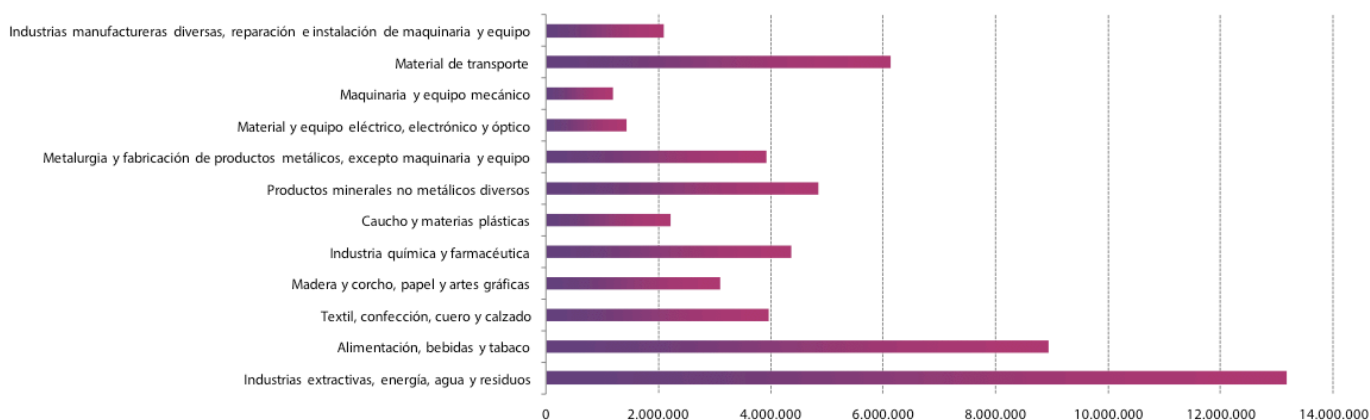


Gráfico 15. Importe neto de la cifra de negocios. Miles de euros. Diciembre de 2011

Fuente: INE. Encuesta Industrial de Empresas

2 - 5 Sevilla

Análisis del mercado local

La distribución espacial de la industria en Sevilla es la siguiente:

- El **primer nivel** está formado por las zonas industriales incluidas en el casco urbano, a día de hoy en proceso de sustitución y transformación de usos, básicamente por obsolescencia.

- El **segundo nivel** industrial, situado en el área metropolitana, está próximo a los municipios que se sitúan en los ejes Norte-Sur y Este-Oeste que atraviesan la capital:

Zona norte: áreas industriales de los municipios de Santiponce, Salteras, La Rinconada, Camas parte norte, Valencina, Guillena y Alcalá del Río.

Zona sur: área industrial de Dos Hermanas.

Zona este: Formada por los polígonos industriales que se sitúan a ambos lados de la autovía A-92 y que básicamente se concentran en el municipio de Alcalá de Guadaíra y el eje de los Alcores, formado por Mairena del Alcor, El Viso y Carmona.

Zona oeste: áreas industriales de los municipios del Aljarafe Sevillano como Gelves, Tomares, San Juan, Camas parte sur, Mairena del Aljarafe, Gines, Bormujos, Sanlúcar y Espartinas.

- En el **tercer nivel** se sitúan las actuaciones industriales de carácter local, cuyo fin principal es la dotación de entornos industriales a los municipios y la progresiva eliminación de estos usos en las zonas residenciales. Existen ciertas concentraciones industriales en los municipios de mayor tamaño, generalmente próximos a grandes ejes de comunicación. Destacan las áreas de Écija, Osuna, Arahal, Estepa y Utrera.

Demanda

Durante el año 2012, se ha demandado una reducción de costes fundamentados en la oportunidad de adquirir inmuebles a precios inferiores a los entendidos como de mercado y mitigar de esta manera uno de los principales problemas en las operaciones de compraventa, la financiación.

Los altos niveles de oferta existentes en la actualidad hacen posible que, independientemente del tipo de inmueble que se demanda, exista un abanico suficiente de inmuebles que posibilita amplios márgenes de negociación.

Las entidades financieras, debido fundamentalmente a las drásticas reducciones de precios, han aglutinado un alto porcentaje de las compraventas de naves industriales.

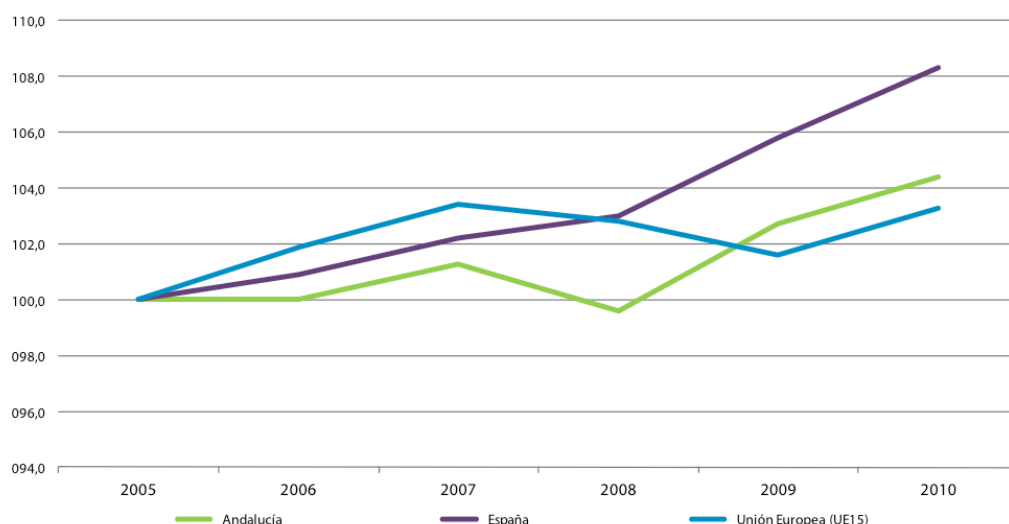
Oferta

La Tasa de disponibilidad continúa en ascenso fundamentalmente por incrementos en la superficie libre, originadas básicamente por el cese de actividad y desaparición del tejido empresarial de pequeñas y medianas empresas. Durante el año 2012 no se ha detectado, ni en la capital ni en la periferia, la promoción de nuevas naves industriales.

La desaparición de promociones de inmuebles industriales y los precios tan bajos a los que se oferta la segunda mano ha afectado negativamente al mercado de suelo industrial.

Gráfico 16. Índice de productividad laboral por hora trabajada (Base 2005)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA)



Se detecta un nuevo factor que ha influido en la reducción de precios de oferta y es lo viejo y obsoleto que han quedado muchos de los polígonos industriales, generalmente en la capital, y que implica inversiones necesarias para la adaptación de estos inmuebles a las actuales normativas municipales.

El año 2012 viene marcado por la aparición de un nuevo agente, aparte del promotor y el particular, que ha pasado a aglutinar un alto porcentaje de la oferta, y es la entidad financiera. La irrupción en el mercado de esta oferta y la drástica reducción que han aplicado las entidades financieras a sus precios han posibilitado la colocación de parte de su stock.

Rentas

Los precios medios de alquiler siguen descendiendo e incluso en muchos casos incentivando los contratos con periodos de carencia, descuentos,...

Conclusiones

La desocupación sigue aumentando y se puede considerar como más acentuada en los polígonos más alejados de la capital y en la zona este (polígonos industriales de Alcalá de Guadaíra), por ser donde existe la mayor concentración industrial de la provincia.

La causa fundamental de la desocupación de naves industriales se centra en el cese de la actividad.

La no construcción de nuevas edificaciones industriales ya sea para uso propio como para promoción indican que en la actualidad no existe apenas un mercado inmobiliario de suelo.

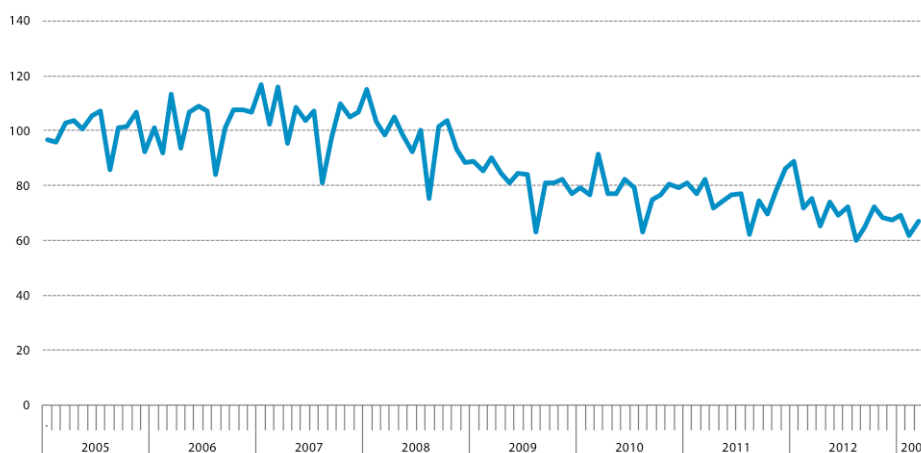
El cese de actividad y la entrega a entidades financieras, tanto de naves de particulares como de inmuebles en promoción, han provocado la irrupción de un nuevo agente en la oferta de naves industriales, la entidad financiera.

La entidad financiera ha optado por liquidar su stock de inmuebles mediante la reducción de precios, eliminando al competidor y colocando en el mercado un alto porcentaje de naves.

Con las altas tasas de disponibilidad actuales y la continua disminución de la demanda, las previsiones para el año 2013 son de un nuevo descenso en los precios medios de oferta.

Gráfico 17. Índice de Producción Industrial de Andalucía (IPIAN)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA)



2 - 6 Zaragoza

Análisis del mercado local

Las áreas industriales de Zaragoza siguen un esquema similar al del resto de poblaciones con un nivel industrial significativo:

- Un **primer nivel** está formado por las zonas industriales totalmente integradas en el casco urbano de Zaragoza, y que a medio plazo parte de ellas entrarán en proceso de sustitución y transformación de usos. En este nivel se encuentran los desarrollos de Cogullada, Alcalde Caballero, El Pilar, Molino del Pilar, Argualas y El Greco.

- Un **segundo nivel** industrial, todavía dentro de la capital, está integrado por la corona propiamente industrial.

Dentro de esta **corona municipal** se encuentran las zonas industriales que generalmente se localizan en las proximidades de la Z-40 y salidas hacia las carreteras radiales: polígonos Miguel Servet, Miraflores, Quattro, Montemolín, La Unión, San Carlos y San Valero en carretera de Castellón; polígono Malpica en carretera de Cataluña; Ciudad del Transporte, Mercazaragoza y Puerta Norte en carretera de Huesca ;El Portazgo, Europa, Ruisiñores y Las Ventas en carretera de Logroño; Grupo Jesús Vicente y Miralbueno en carretera de Madrid y Pignatelli, El Tejar y Río Huerva en carretera de Valencia.

En todas estas zonas coexisten usos terciarios en las naves con fachada a las autovías y actividad industrial en las naves de segunda línea, aunque claramente dirigida hacia el sector de la distribución y talleres.

- El **tercer nivel o corona metropolitana** está integrada por las actuaciones industriales de relativa proximidad al cuarto cinturón de circunvalación.

De entre estas cabe citar los grandes desarrollos supramunicipales de Plataforma Logística de Zaragoza PLAZA y Parque Tecnológico del Reciclado PTR; así como Polígonos Industriales Insider, Tecnum y Empresarium en Cartuja Baja; El Polígono y Valdeconsejo en Cuarte de Huerva; Proalca, San Gregorio y El Plano en Cadrete; San Miguel en Villanueva de Gállego; Águila Coors en Utebo y Malpica Alfindén y BTV en Puela de Alfindén.

Los dos grandes desarrollos PLAZA y PTR, de unas 1.400 y 800 hectáreas respectivamente, disponen de diferentes grados de aceptación; mientras PLAZA tiene unos niveles de ocupación en el rango del 50%, PTR no alcanza el 10%.

Empresarium, como nuevo desarrollo, alcanzó niveles importantes de promoción de naves en poco tiempo, si bien en el momento actual más del 80% de las naves existentes no han sido ocupadas. La oferta es muy variada en el entorno, con una dispersión en cuanto a valores unitarios considerable, en algunos casos por debajo del coste de construcción.

En el resto de estas zonas se desarrolla industria tradicional, principalmente pequeña y mediana empresa.

- El **cuarto nivel o corona metropolitana** lo constituyen por los municipios situados a una distancia generalmente superior a 25 kilómetros del centro de la capital y que en su mayor parte quedan fuera del cuarto cinturón de circunvalación.

En general en estas localizaciones se realiza la actividad de carácter marcadamente industrial, entendiendo como tal la ligada a la transformación de materias primas.

Este es el caso de Centrovía en La Muela, Las Norias y El Espartal en Burgo de Ebro; El Campillo y Llanos de la Estación en Zuera; Río Gállego en San Mateo; El Saco y El Borao en Alfajarín; Los Leones en Pinseque; La Ciruela en Alagón; Entrerríos y El Pradillo en Pedrola-Figueruelas; El Sabinar y Valdemuel en Épila y, por último, Las Norias y El Pitarco en Muel.

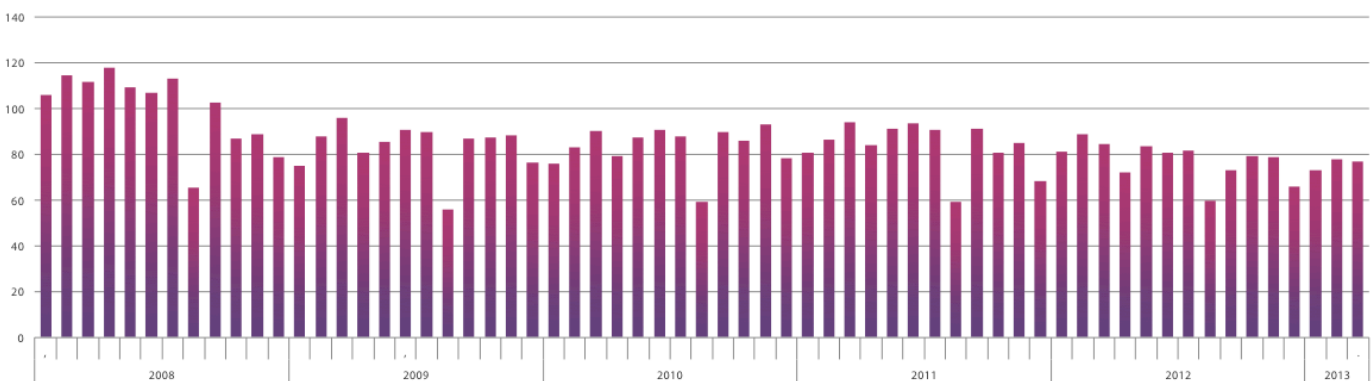


Gráfico 18. Índice de Producción Industrial (IPI). Comunidad Autónoma de Aragón. Base 2005

Fuente: INE

En gran parte son entornos muy consolidados por industria de tamaño medio, donde la autopromoción es muy relevante. La dispersión en cuanto a valores unitarios sigue la línea del sector.

- En cuanto a los **polígonos situados en zonas más alejadas de la capital**, donde prácticamente cada localidad tiene el suyo, la gran mayoría se encuentran desocupados prácticamente en su totalidad.

Estos desarrollos, generalmente urbanizados en los últimos 10 años, añaden oferta de suelo industrial a unos precios muy bajos, muchas veces por debajo del coste de la urbanización y, si bien la demanda es muy escasa en el momento actual, a nuestro entender la oferta siempre fue sobredimensionada.

Demanda

Como en el resto de localizaciones analizadas la demanda se ha centrado en abaratar costes, reduciendo las rentas, a la vez que se mejora la localización.

La disminución de valores unitarios en zonas cercanas a la capital no está atrayendo suficiente demanda y las operaciones son muy escasas, generalmente en régimen de alquiler.

El promedio de superficies demandadas no supera los 5.000-10.000 metros cuadrados construidos, siendo más habitual las empresas que buscan espacios comprendidos entre los 1.000 y 3.000 metros cuadrados, en general superficies inferiores a las solicitadas antes del comienzo de la crisis.

Existe escasa operativa en compraventa en todas las zonas, y las operaciones detectadas con mayor frecuencia son en régimen de alquiler, o bien alquiler con opción de compra.

Por otra parte, la falta de ocupación de espacios industriales genera diversos problemas como vandalismo, robos, etc., que retraen al posible demandante.

Oferta

Es el incremento en la superficie libre de la tercera y cuarta corona metropolitana el que provoca el aumento de la tasa de disponibilidad.

La disponibilidad es fundamentalmente de producto de segunda mano, ya que las promociones de obra nueva están prácticamente paralizadas desde hace tiempo. La obra nueva se realiza en la práctica totalidad o bien directamente por la propiedad o bien porque hay un alquiler pactado antes de comenzar las obras.

Por otra parte, se detecta un exceso de nave de pequeña superficie, que a nuestro juicio el mercado tardará muchos años en absorber.

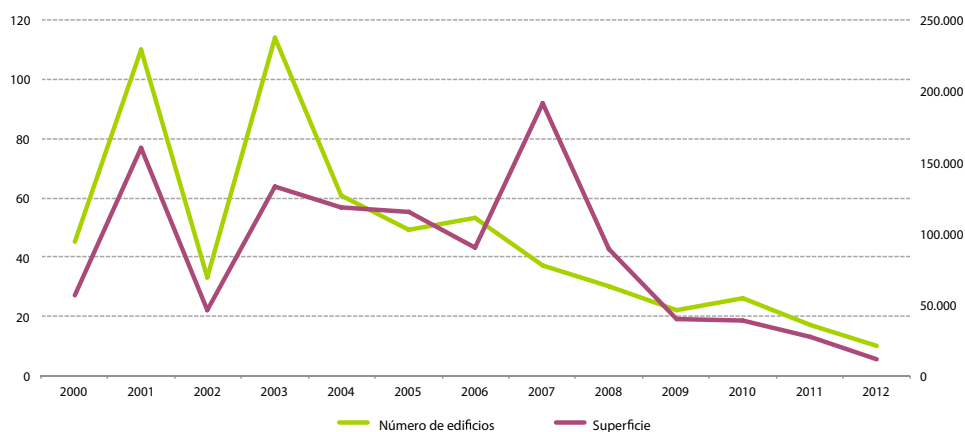
La oferta disponible de espacios logísticos no es muy elevada, si bien sí lo es la de suelo, como ya se ha comentado con anterioridad. La tasa de disponibilidad tiende al alza, y el mercado continúa muy frenado, siguiendo la tendencia de los últimos tres períodos.

Rentas

Los precios de alquiler, ya de por sí muy bajos en esta Comunidad, tienden a la baja en todas las zonas, donde los arrendadores se ven en la necesidad ofrecer equipamiento adicional en las naves y otros incentivos a los ocupantes para atraer la demanda.

Gráfico 19. Número de visados (izquierda) y superficie (derecha) de obra nueva de naves industriales en la Comunidad Autónoma de Aragón.

Fuente: Ministerio de Fomento



2 - 6 Vizcaya

Análisis del mercado local

En el conjunto de la región se pueden analizar diferentes zona industriales clasificables en función de su cercanía a la capital:

- El **primer grupo** es el integrado por las zonas industriales que están en la ciudad, como son los polígonos ubicados en la zona de Bolueta, Basurto y Recalde, esta última en proceso de transformación a usos residenciales.

Estas zonas están destinadas principalmente a servicios y distribución.

- En el **segundo grupo**, por su proximidad a Bilbao, se pueden integrar los municipios de Etxebarri y Basauri.

Aquí están los polígonos de Lezama Leguizamón, Cervantes y Artunduaga, entre otros.

En estas zonas la actividad es muy diversa, podemos encontrar usos terciarios, pequeñas industrias y talleres o distribución y logística.

-El **tercer grupo** está formado los municipios cercanos a Bilbao ubicados en el corredor del Txorierrri, como Asua, Loiu, Sondica y Zamudio, llegando finalmente hasta Galdacano.

Aquí podemos encontrar los polígonos de Neiber, Torrelarragoiti, Ugaldeguren, Sangroniz, Larrondo, Berreteaga y Erletxes, entre otros. Todos ellos con muy buenas comunicaciones y por ello muy demandados.

Estos polígonos tienen una clara actividad industrial dirigida principalmente al sector distribución y todo tipo de talleres de fabricación y manufacturas.

- El **cuarto grupo** engloba toda la zona de la margen izquierda, que agrupa los municipios de que van de Baracaldo a Muskiz.

En esta zona podemos encontrar los polígonos de Kareaga, Juncal, Aurrera, Urioste, El Campillo, Ugarte, etc.

Aunque es un área donde predomina la industria pesada, se pueden encontrar todo tipo de usos, desde comerciales, terciarios e industriales a distintos tipos de escalas y almacenes.

-En **quinto grupo**, y no de menos importancia que los dos anteriores, se encuentran los municipios de Amorebieta y Durango.

Estos se sitúan a lo largo de la A8, dirección San Sebastián, una ubicación estratégica para las comunicaciones con Europa, por ello es una zona donde desde siempre se han instalado grandes industrias.

En los últimos años las nuevas promociones han hecho que lleguen a la zona empresas de menor importancia.

Los polígonos que podemos encontrar son, entre otros, Boroa y Montorreta.

- En el **sexto grupo** podemos citar los municipios ubicados al margen de la Ría, como Erandio y Leioa, llegando finalmente a Gorniz.

Los márgenes de la Ría siempre han sido una de las zonas industriales más relevantes de la provincia, albergando en los años 70 todo tipo de industrias de gran importancia. En la actualidad, la mayor parte de los edificios se han transformado en terciarios y la actividad industrial ha disminuido considerablemente.

Desde Las Arenas a Gorniz se pueden encontrar algunos polígonos pero con escasa actividad, principalmente destinada a servicios y pequeños talleres.

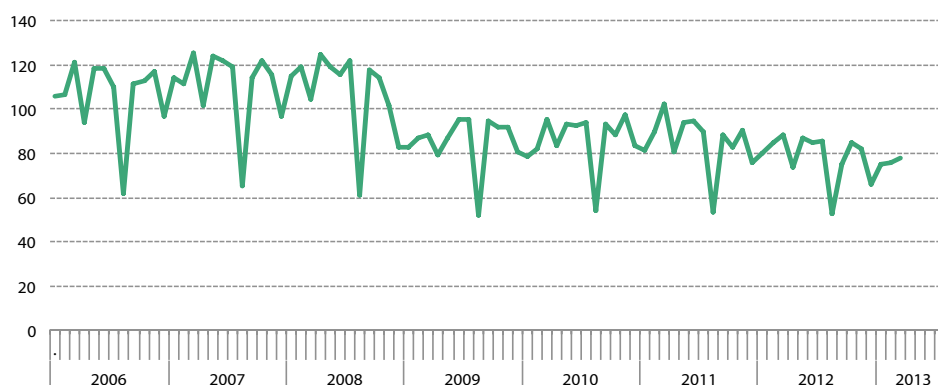
- En el **séptimo grupo** se pueden incluir todos los pequeños municipios costeros y sus cercanos en el interior, que van desde Bakio a Ondarroa.

Estas son zonas muy mal comunicadas y con escasa actividad industrial, destinándose principalmente a la manufactura y almacenaje de productos de la pesca.

- Por último tenemos la **zona de las Encartaciones** que va desde Sodupe a Balmaseda.

Gráfico 20. Índice de Producción Industrial en el País Vasco

Fuente: INE



Demanda

Prima la buena ubicación, aunque también se busca un precio competitivo, siendo las zonas del grupo uno al cinco las demandadas.

Las más demandadas son las naves de mediana y pequeña superficie, entre 300-1000 metros cuadrados.

Oferta

La disponibilidad de naves, ya sea las que están en municipios mal comunicados como las que se ubican en zonas más demandadas, continúa en ascenso.

La oferta está marcada tanto por el producto de segunda mano como por promociones nuevas, en las que en muchos casos se oferta prácticamente la totalidad de la promoción a precios muy competitivos, incluso por debajo del coste.

Transacciones

Durante los últimos doce meses se han producido muy pocas transacciones. Éstas en su mayor parte han sido en las zonas más cotizadas, siempre con fuertes negociaciones.

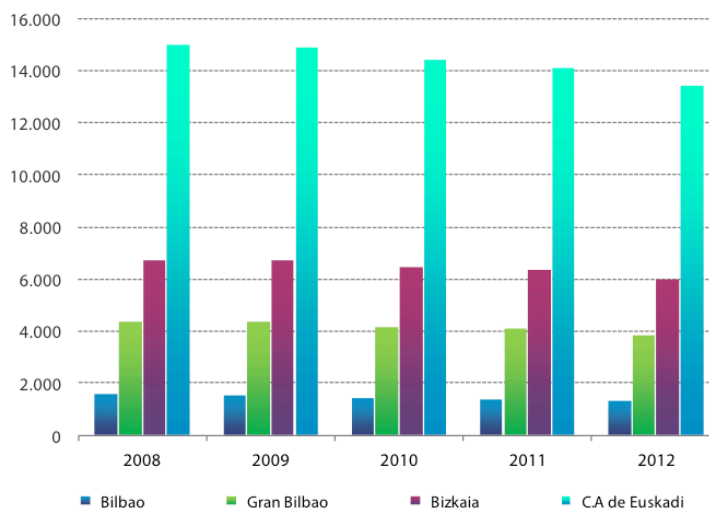
Las pocas transacciones en zonas de menos interés han sido motivadas por una bajada sustancial de precios, muchas veces por debajo del coste del inmueble.

Rentas

Aunque la oferta de inmuebles en alquiler ha aumentado mucho, ya que se han quedado muchas naves desocupadas, los precios se mantienen más o menos estables aunque con un ligero descenso.

Gráfico 21. Número de establecimientos industriales, energía y saneamiento.

Fuente: Eustat



Acerca de Tinsa

Tinsa es la compañía **líder** en el mercado de la **valoración** en España y referente en el asesoramiento inmobiliario en el mercado **residencial**. Su proceso de internacionalización se inicia en 1999, contando en la actualidad con oficinas en Francia, Portugal, Argentina, Chile, México, Perú y la apertura este mismo año en Colombia.

Tinsa realiza servicios de valoración, tanto con metodología nacional (ECO) como internacional RICS, IVS. Y con múltiples finalidades: hipotecaria, contable, expropiatoria, compraventas, herencias,...

A través de su filial, **Taxo**, se llevan a cabo valoraciones de todo tipo de **bienes muebles**: mobiliario, intangibles (marcas, fondos de comercio), maquinaria, obras de arte, joyas, aviones, embarcaciones, vehículos, patrimonio artístico, etc...

Para más información, por favor, visite www.tinsa.es, tienda.tinsa.es o www.taxo.es

Para saber más acerca del mundo de la valoración de bienes, puede visitar el blog "**El valor de las cosas**", una iniciativa de **Tinsa**, en: www.elvalordelascosas.es

Coordinación

Inocencio Tomás Pérez

Ingeniero industrial MRICS

Coordinador de Valoraciones Especiales Industriales de Tinsa

Redacción

Manuel García García

Ingeniero CCP

Tomás Faya Cánovas. Barcelona

Ingeniero industrial

Dule Eliseo Gil Casas. Valencia

Ingeniero industrial

Alberto Chabrera Adiego. Sevilla

Arquitecto Técnico

Gerardo Pérez Lacue. Zaragoza

Ingeniero industrial

Alejandra Ruiz de Aguirre. Vizcaya

Arquitecto técnico