



Claves del trimestre COVID-19:

ENTORNO MACRO. Nada escapa a los efectos de un frenazo en seco de la economía mundial, europea y española. Con tan solo un cómputo de 15 días el PIB ha marcado un descenso del 3,8%. Un cierre de la actividad productiva ha desencadenado un “*shock*” de demanda sin precedentes. Todo descenderá en cifras notables. Se estima un escenario para el conjunto del año de caída del PIB del entorno del 12%-15%. La tasa de paro a marzo fue del 14,4%, pudiendo alcanzar niveles de 2012/13. Otro indicador a seguir es el endeudamiento, tanto Público como Privado que conlleva aumentos de la morosidad. La esperanza y diferencia respecto a la pasada crisis de liquidez es que una vez se neutralice el virus podremos retomar los niveles pre COVID-19.

SEGMENTO RESIDENCIAL. El “*shock*” de demanda consecuencia del cese de actividad de los sectores productivos de la economía, traerá una importante destrucción de empleo, por otra parte, muy sensible a la adquisición de vivienda. El gasto se reduce desplazándose hacia el ahorro de las familias. Los precios a marzo reflejan una tasa interanual del +1,5%, aunque el número de operaciones firmadas ha descendido un 17%. Ante este escenario es probable, si la situación se va normalizando, que tome más protagonismo el alquiler frente a las compras.

SEGMENTO LOGÍSTICA/INDUSTRIAL. Es el segmento menos perjudicado por los efectos de la pandemia, dado que cumple la misión necesaria de distribución y abastecimiento de mercancías. Los hábitos de consumo aparecidos por el efecto de este virus marcarán un antes y un después y probablemente muchos nuevos se queden. Los desarrollos de proyectos logísticos

en el corto plazo, probablemente se enfríen versus espacios ya terminados y cobrará especial atención por parte de los operadores en la localización de inmuebles (locales) en las ciudades que permitan el reparto en tiempos inferiores a la hora, con la consecuente reducción de costes.

SEGMENTO OFICINAS. Los espacios de oficinas marcarán un punto de inflexión respecto a las estructuras de trabajo de las empresas. El teletrabajo se ha visto forzado a tomar protagonismo, aunque una vez neutralizado el virus pasará a convivir con los sistemas tradicionales. En el corto plazo puede haber cierto tensionamiento en las rentas y en precios en zonas secundarias de ciudades como Madrid; no así en ubicaciones PRIME y de calidad. Futuros proyectos, por el momento esperarán.

SEGMENTO RETAIL. Es el área más castigada junto al hotelero, por el cierre de comercios. En este caso además de las medidas de higiene y desinfección de los centros, sería de gran ayuda la aparición de un tratamiento o vacuna que devuelva la confianza del consumidor que en abril ha descendido 13,4 puntos respecto a marzo.

SEGMENTO HOTELERO. Muy afectado por el confinamiento y las restricciones a la movilidad a causa del COVID-19 que es probable que 2020 sea perdido. La recuperación, dadas las fechas, se reactivará primero en zonas vacacionales seguidas de las áreas urbanas. El mercado europeo en general podría alcanzar cierta recuperación en el 2021 aunque los niveles de RevPar de 2019 tengan que esperar a 2022-23.

La visión de Gloval

RESEARCH Y BIG DATA

El sector inmobiliario es un producto focalizado para inversores que miran el medio y largo plazo. Para llevar a cabo una estrategia estable y segura en el tiempo, aparte de las coberturas oportunas, es necesario conocer las plazas y el(los) Asset Class donde se decida posicionarse. Para ello, una de las herramientas necesarias que todo inversor, sea particular o institucional, debe controlar es la de disponer de un departamento de *RESEARCH* que tenga el apoyo de un equipo de *BIG DATA* de primera línea. En Grupo Gloval, disponemos de profesionales con una dilatada experiencia en el *Real Estate* tanto en el ámbito del residencial como del *commercial Property* enfocados al inversor nacional e internacional y que cubre todo el territorio español y portugués enfocados a la elaboración de informes de análisis económico, de inversión, desinversión y estratégicos.

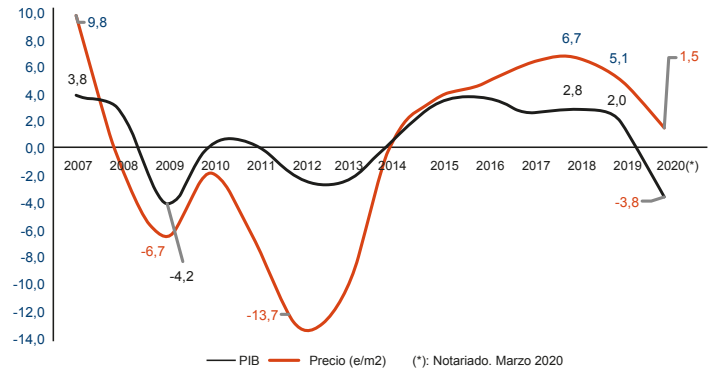
Firma. Gloval Advisory

Cuadro de mando:

Entorno macro		Dato
		IT2020
PIB (a/a)	●	-3,8%
Afiliación a la Seguridad social (a/a)	●	0,2%
Tasa de Paro (%)	●	14,4%
Tipo interés nuevo créditos hipotecarios TOTAL	●	2,4%
Fijo	●	2,8%
Variable	●	2,1%
Índice de Precios al Consumo (IPC) (a/a)	●	0,6%
Indicador Confianza Consumidor (Puntos) Abril 20	●	-29
Accesibilidad vivienda (años RBD) (3T)	●	7,28
Accesibilidad vivienda (% RBD) (3T)	●	31,6%
Entorno inmobiliario		
Precio medio (€/m ² de Vivienda Libre (a/a)	●	1,5%
Ratio Price-to-Income (Base 100 = 1T01) (3T)	●	106
Visados de Obra Nueva (a/a) (Marzo 20)		
Residencial	●	-7,7%
No Residencial	●	-33,2%
Certificados Fin de Obra (a/a) (Marzo 20)	●	4,7%
Crédito Hipotecario (a/a)	●	1,4%
Transacciones inmobiliarias (a/a)		
Residencial	●	-17,2%
Locales Comerciales	●	5,4%
Naves Industriales	●	-19,1%
Oficinas	●	-27,0%

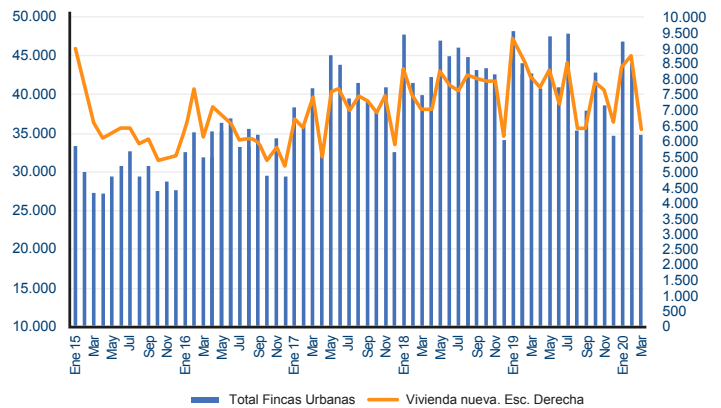
a/a: Variación interanual. RBD: Renta Bruta Disponible.

Gráfico 1:
PIB Real y Precios de la Vivienda
(variación interanual, 2007-IT. 2020)



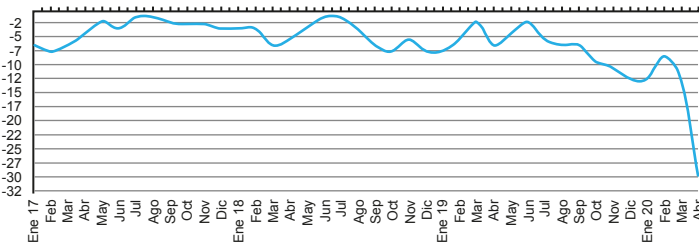
Fuente: INE, Notariado. Gloval Research

Gráfico 2:
Transacciones inmuebles. Total y viviendas



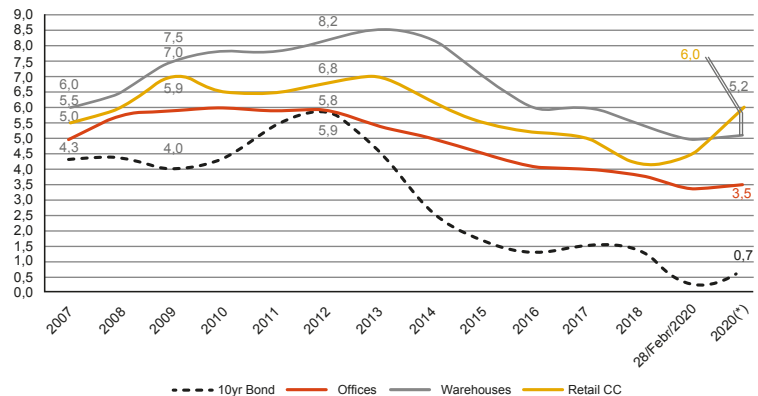
Fuente: Notariado. Gloval Research

Gráfico 3:
Indicador de confianza de los Consumidores.
Saldo Neto



Fuente: SGCOPE. Gloval Research

Gráfico 4:
Real Estate. Prime yields vs Rendimiento
Bono español a 10 años



Fuente: Market. (*): Forecast Gloval Research



Última MILLA. Fusión entre la logística de la distribución y el retail pie de calle

La aparición de la pandemia originada por el COVID-19 a nivel mundial ha generado una perturbación en la actividad económica de consecuencias graves, tanto para el sistema en general como para las cuentas de resultados de las empresas salarios de los trabajadores.

Uno de los segmentos del sector inmobiliario más afectado es el retail, en todas sus afecciones (Locales pie de calle, Centros Comerciales y Parques de Medianas superficies). El confinamiento y las medidas de higiene y salud han obligado al cierre total de los mismos.

Pero, por otro lado, la logística está cobrando un protagonismo principal en la distribución de mercancías y productos tanto a supermercados como a los hogares confinados y que durante un tiempo han estado sujetos a la "Fase Cero" impuesta por el Gobierno y que se va abriendo a otras fases a medida que se vaya controlando la situación.

En este escenario, surge una oportunidad de mejorar la eficiencia en costes y tiempos para la logística de distribución y por otra parte la activación de muchos locales comerciales a pie de calle y ubicados en la ciudad, sin estar en la zona Prime de la misma, que serían necesarios como activos de "última milla", especialmente ante el incremento del E-commerce, los pedidos "on line" y el reparto a domicilio que mejore el flujo de entregas desde las plataformas logísticas grandes de las afueras de los núcleos urbanos.

Locales que se encuentran vacíos u opcionables para la distribución de paquetería en tiempos inferiores a la hora.

Es una oportunidad interesante para ambos segmentos del mercado inmobiliario comercial. Ocupaciones de locales que en otro caso igual son complejas de realizar y la considerable reducción de costes de transporte, tiempos de entrega por parte de los operadores logísticos.

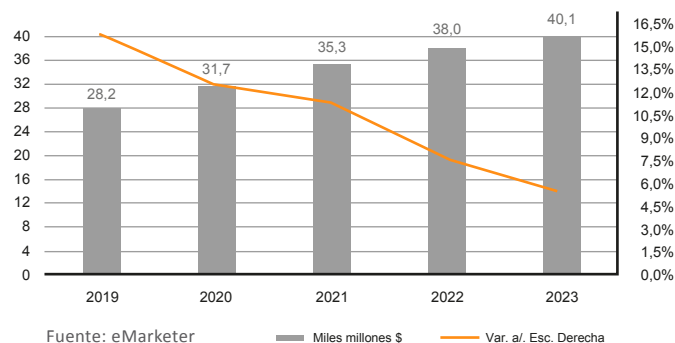
Además de la logística de paquetería capilarizada por la ciudad, se aprovecharía para la logística inversa, modelo similar al empleado por Correos y Correos Express.

El comercio electrónico o E-Commerce en España está teniendo un crecimiento imparable y aún le queda mucho recorrido para posicionarse en un mercado cada vez más competitivo y complejo.

El comercio electrónico en 2019 facturó unos 1.655 MM de euros en todo el mundo, y la tendencia es que para el 2023 supere los 2.272 MM de euros.

En España el 2017 registró incrementos superiores al 25% y en el 2018 superó el 20%. Según los datos publicados por "eMarketer" en diciembre de 2019, las previsiones de este segmento para los próximos ejercicios se muestran en el siguiente gráfico:

Gráfico 5:
Retail Ecommerce Sales. España



Para España estiman crecimientos superiores a otros países europeos dado nuestra partida de cifras más modestas.



Consecuencias COVID-19 Segmento Residencial. Por GLOVAL ANALYTICS

El área de Gloval Analytics ha preparado tres escenarios posibles consecuencia de la situación generada por el COVID-19, especialmente orientado al segmento residencial que se exponen a modo de resumen.

Generación de escenarios

Escenario V:

TIEMPO: 3 MESES
 ECONOMÍA 
 OFERTA 
 DEMANDA 




Caída temporal del PIB. así como las variables sectoriales. La tasa de paro sufriría por el desempleo de corta duración mientras se gestiona la crisis para recuperar su nivel anterior. Los bajos tipos de interés y la escasez de activos alternativos que puedan ser rentables en el corto o medio plazo permitirían una recuperación rápida del mercado inmobiliario hasta valores similares a los anteriores a la crisis.

Escenario U:

TIEMPO: 9 MESES
 ECONOMÍA 
 OFERTA 
 DEMANDA 

Los efectos de una producción baja durante un período de tiempo mantenido, tendría consecuencias más duraderas en el paro, alimentando negativamente el sector inmobiliario. Nuestras variables siguen una senda similar al principio de la crisis económica de 2008 durante tres trimestres, para luego recuperar sus niveles actuales, de forma similar a la acaecida durante el período de recuperación de 2014.

Escenario L:

TIEMPO: 18 MESES
 ECONOMÍA 
 OFERTA 
 DEMANDA 

La baja producción persistente y la situación económica internacional desencadenan un fuerte shock sobre la economía de forma que algunas variables económicas siguen una senda similar a la crisis de 2008. Los efectos negativos primarios se alargan y provocan efectos negativos secundarios que agudizan la situación. En este escenario las tasas de crecimiento serían bastante inferiores a las actuales.

Área de Consultoría en GLOVAL

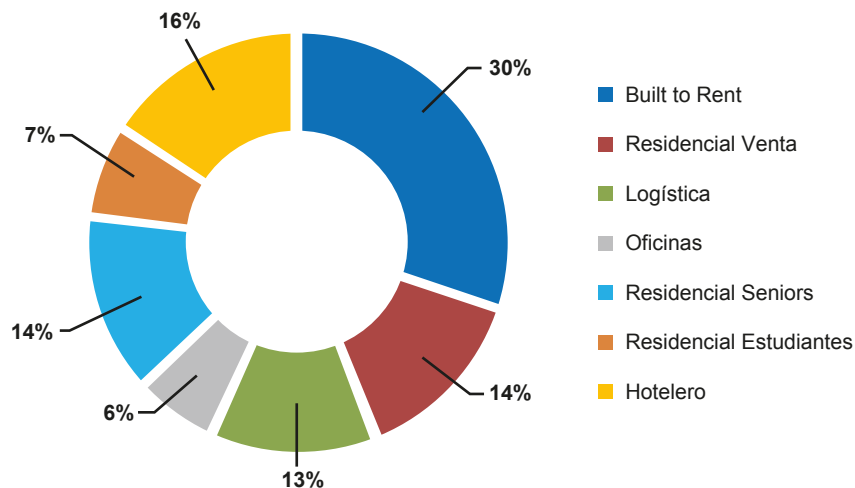
Comprometidos con su ambición, GLOVAL CONSULTING, firma especializada en el acompañamiento para la creación de valor en activos inmobiliarios, ofrece un servicio integral de gestión de proyectos con el foco en el cliente.

El pulso del mercado pasa, cada vez más, por la externalización y paquetización de servicios y en GLOVAL, contamos con experiencia y equipos especializados para desarrollar todo tipo de activos inmobiliarios, desde el análisis de la oportunidad y el estudio de su viabilidad financiera, urbanística y funcional, hasta su completa ejecución y puesta en operación.

Con un enfoque técnico y de negocio, nuestra visión de los servicios de Project Management persigue satisfacer todas las necesidades y requerimientos del cliente en el desarrollo y ejecución de sus proyectos, asumiendo en muchas ocasiones la promoción delegada de los activos como el más cercano aliado de inversores, patrimonialistas y operadores.

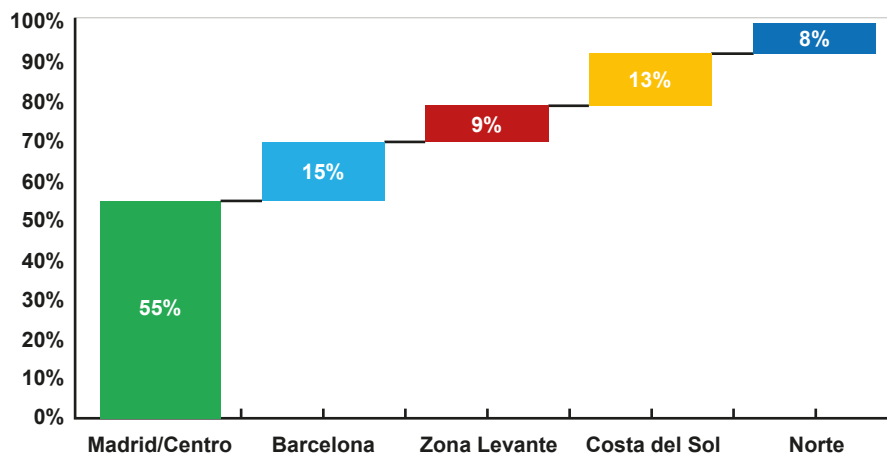
En GLOVAL CONSULTING asumimos sus proyectos como propios, estableciendo para cada proyecto nuestro nivel de intervención con una filosofía de “traje a medida”.

Gráfico 6:
Trabajos realizados según tipo de activo



Fuente: Gloval Research

Gráfico 7:
Principales zonas de actuación



Fuente: Gloval Research

