



Cloves del trimestre:

ENTORNO MACRO. Los datos correspondientes al tercer trimestre de este ejercicio 2020 continúan reflejando la situación delicada por la que atraviesa la economía española. El PIB a precios corrientes ha registrado una variación interanual del -7,8% lo que supone casi 13 puntos menos que la del trimestre anterior. El dato del sector servicios, actividades inmobiliarias fue del -3,5% en términos interanuales, menos de un punto porcentual respecto al segundo trimestre. Por el lado de la demanda, el consumo final de los hogares registró un descenso del 10,4%, mejorando respecto al trimestre anterior en 14 puntos. La inversión en vivienda (FBCF) ha reflejado el mayor descenso del conjunto de activos inmobiliarios.

SEGMENTO RESIDENCIAL. Este segmento mantiene la tendencia marcada en este año tras la aparición de la pandemia, de prudencia y espera. La situación macro derivada del COVID-19 afecta sensiblemente a la componente de consumo de los hogares y esto hace que el optimismo en las transacciones de viviendas se haya aminorado.

Por el contrario, la componente de rehabilitación de inmuebles parece despegar tras años adormecida, siendo una manera de canalizar el ahorro a la inversión en la mejora de las viviendas. Para ello, el Gobierno ha diseñado un plan de rehabilitación del parque residencial de unos 2.000 millones y que podría generar más de 200.000 empleos.

SEGMENTO LOGÍSTICA/INDUSTRIAL: La inmologística se mantiene como el segmento inmobiliario más resiliente desde que saltó la pandemia, aunque ya venía marcando tendencia de crecer desde el 2019. Las rentas en los principales ejes de actividad de las ciudades más activas como son Madrid y Barcelona no han experimentados cambios a la baja. Se siguen cerrando operaciones con rentabilidades bajo mínimos y sigue el interés por parte de promotores en localizar suelos bien ubicados y desarrollar plataformas orientadas

a la distribución y a la última milla. Es prácticamente el único tipo de activo que ve aumentar el valor en los encargos de valoración en este 2020.

SEGMENTO OFICINAS: El teletrabajo potenciado tras el primer trimestre de 2020 por el COVID-19, ha hecho que muchas oficinas hayan quedado desiertas o con menos afluencia de lo habitual que habrán dado opción a renegociar contratos por parte de algunas compañías y la propiedad. El mercado de oficinas tendrá que adaptarse a las nuevas formas de trabajo, aunque seguirá siendo nicho fundamental entre inversores del sector. El interés por invertir se mantiene especialmente en zonas del CBD de las principales ciudades, al igual que otros segmentos, la descompresión de yields en zonas Prime no se espera.

SEGMENTO RETAIL: Aparte de los efectos del confinamiento y un vertiginoso incremento de las compraventas vía comercio electrónico, ha provocado un cambio de paradigma en la actividad de centros comerciales y de muchos locales. Este segmento se readaptará a la nueva situación y la mayoría de "retailers" encontrarán la manera de satisfacer los cambios de carácter cultural y sociodemográficos que la sociedad está mostrando. El consumo volverá a ser motor de crecimiento y se volverá a visitar y realizar compras en tiendas físicas como siempre, eso sí, cada vez más digitalizadas.

SEGMENTO HOTELERO: El segmento hotelero sigue siendo el más afectado por la pandemia, en tanto en cuanto que guarda una elevada correlación con la actividad turística, los movimientos de personas, tanto nacionales como extranjeras, lo que ha provocado un desplome en las ocupaciones y en los ingresos. En el primer trimestre del 2020 el volumen de inversión llegaba a casi los 2.000 millones de euros, pero se frenó en seco a partir de las medidas de confinamiento y cierre de fronteras. Aquellos que estén cortos de liquidez se exponen a tomar medidas drásticas de venta a fondos inversores oportunistas.

La visión de Gloval

GIX. NUEVA REFERENCIA DE INDICADORES DEL SECTOR

Sirviéndonos del análisis y estudio de datos propios y los recabados a partir de fuentes públicas, el informe Gloval Index GIX recoge en un documento sencillo y muy visual, las magnitudes más relevantes, tanto económicas como sectoriales, para ofrecer una visión detallada y actualizada de la situación del sector inmobiliario español.

Gracias a los profesionales que forman Gloval y a su experiencia, el GIX te acercará de manera mensual la tendencia interanual de cada indicador, desde los aspectos macroeconómicos de la economía española hasta las variables propias y detalladas del real estate.

Conoce en un solo vistazo el pulso de la economía y del sector inmobiliario con el nuevo informe GIX de Gloval, disponible en www.gloval.es/informes/.

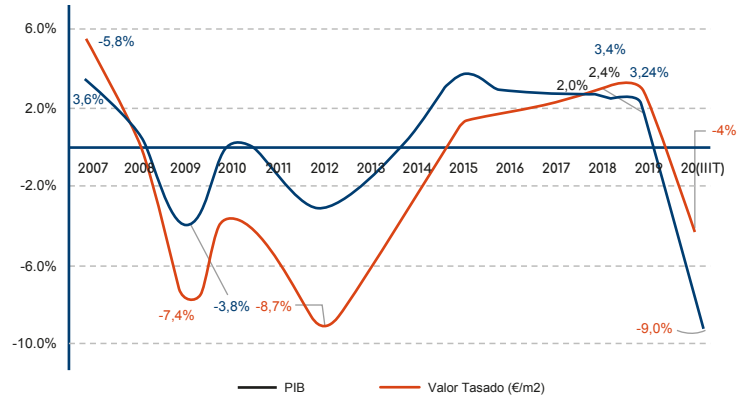


Cuadro de mando:

Entorno macro		Dato
		IIIT2020
PIB reales (a/a)	●	-9.0%
Afiliación a la Seguridad social (a/a)	●	-2.9%
Tasa de Paro EPA (%)	●	16,3%
Tipo interés nuevos créditos hipotecarios. TOTAL	●	2.2%
Fijo	●	2.4%
Variable	●	2.1%
Índice de Precios al Consumo (IPC) (a/a) Junio	●	-0.5%
Indicador Confianza Consumidor (Puntos) Junio	●	50.8
Accesibilidad vivienda/RBD (años)	●	7.3
Accesibilidad vivienda. Esfuerzo teórico. (%RBD)	●	31.3%
Entorno inmobiliario		
Precio medio (€/m ²) de Vivienda Libre (a/a). Sep.	●	-7.0%
Número Hipotecas constituidas. Ene-sep.	●	-7.6%
Visados de Obra Nueva (a/a). Sep.		
Residencial	●	18.0%
No Residencial	●	10.2%
Certificaciones Fin de Obra (a/a). Sep.	●	9.3%
Crédito a Hogares para vivienda (a/a). Sep.	●	-1.4%
Transacciones inmobiliarias (a/a). Ene-sep.		
Residencial	●	-21.3%
Locales Comerciales	●	-19.5%
Naves Industriales	●	-25.8%
Oficinas	●	-33.0%

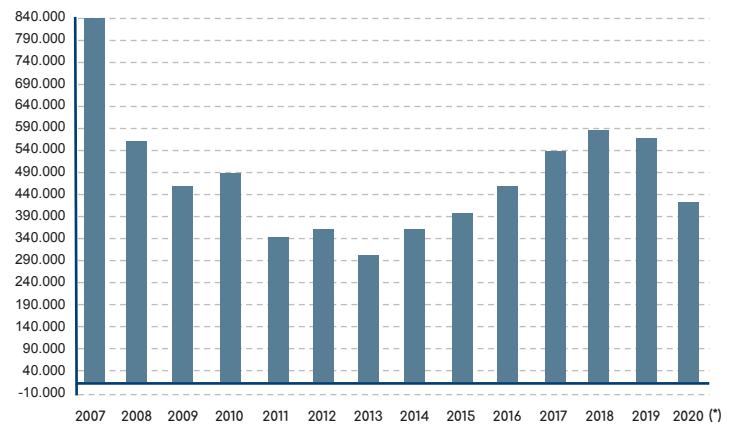
a/a: Variación interanual. RBD: Renta Bruta Disponible.

Gráfico 1:
Gráfico 1: PIB Real y Valor Tasado Vivienda Libre.
(variación interanual, 2007-IIIT. 2020).



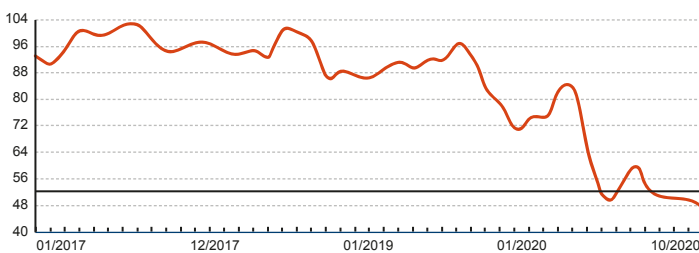
Fuente: INE, MFOM. Gloval research.

Gráfico 2:
Transacciones viviendas. (*) Estimación.



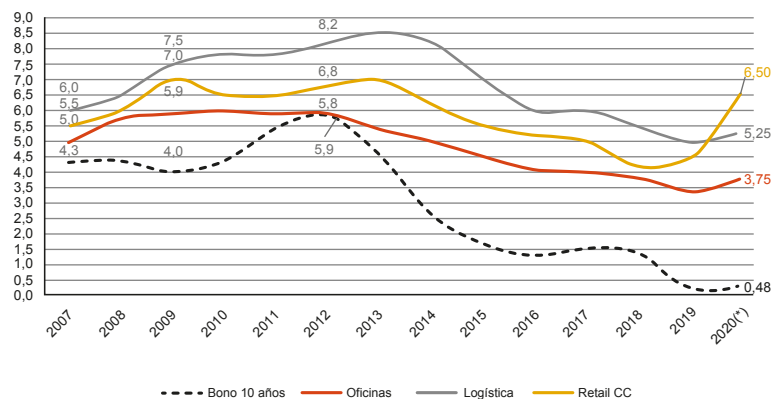
Fuente: MFOM. Gloval research.

Gráfico 3:
Índice de clima del consumidor (ICC).
Saldo Neto.



Fuente: CIS. Gloval research.

Gráfico 4:
Rendimientos del Sector Inmobiliario
vs Bono 10 años. III T 2020.



Fuente: Mercado. (*): Gloval research



VIVIENDA. Evolución del régimen de tenencia de vivienda

En el presente recuadro se expone cómo ha evolucionado el régimen de tenencia de viviendas en España a lo largo de los últimos años y con datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) disponibles hasta el 2019. Al tratarse más bien, de datos de carácter estructural que coyunturales, disponer de los mismos hasta tal fecha no sesga en exceso la evolución del régimen de tenencia.

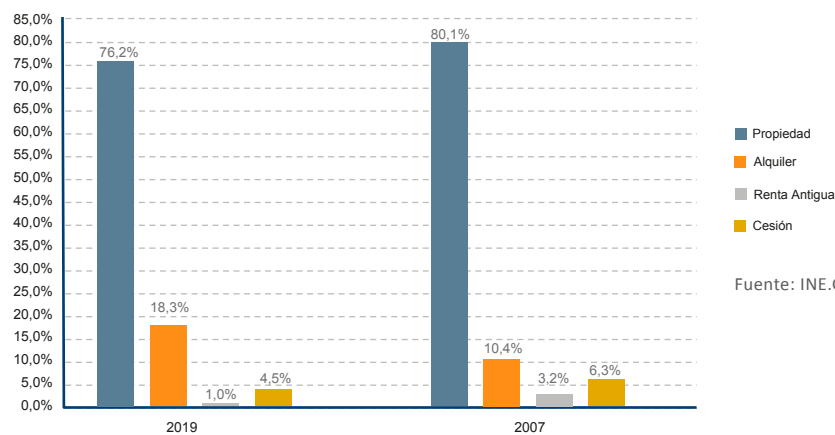
El régimen de tenencia se puede definir como la relación que existe entre el propietario del inmueble y el que reside en el mismo. Las principales formas son:

- En propiedad.
- Alquiladas a rentas de mercado.
- Alquiladas a rentas inferiores a mercado (podemos asimilarlo a las denominadas Rentas antiguas).
- Cesión.

No cabe duda de la estrecha relación que existe entre el régimen de tenencia de vivienda y el mercado laboral, la movilidad, las rentas brutas de las personas, la localización de los núcleos de tejidos empresariales, efecto riqueza y un notable número de variables afectan a una elegir una tipología de tenencia u otra. En España es característico por historia del régimen en propiedad, pero cada vez más el modelo está cambiando a otras figuras, como el alquiler a rentas de mercado.

En el gráfico se aprecia la ligera subida del alquiler en detrimento de la propiedad, en base a los factores expuestos.

Gráfico 5:
Distribución del régimen de tenencia. España.



Fuente: INE.Gloval research.

En cuanto a la distribución de estas condiciones de vida por régimen en propiedad y tipología de hogar, los de mayor peso a fecha disponible de la estadística de 2019 los hogares con 2 adultos sin menores los que más peso adquieren con el 80%, seguido de adultos con menores con el 14,8% y en todo caso siempre bajo el régimen de propiedad.

	1 persona	2 adultos	1 adulto y niños	2 adultos y niños
Propiedad	70,0%	80,0%	70,3%	74,85%
Alquiler	17,4%	13,0%	20,3%	17,0%
Otros	12,6%	7,0%	9,4%	8,2%

Fuente: INE. Gloval research.



La Inmologística, producto necesario en cualquier etapa del ciclo

El segmento inmobiliario orientado a las actividades de almacenamiento, distribución de mercancías siempre ha tenido el atractivo y la necesidad imperiosa de estar ubicado en zonas clave para facilitar la entrega de materias primas y productos de consumo en el menor tiempo posible desde que se inicia la cadena de suministro.

Es un segmento que ya venía reflejando interés por parte de los principales inversores nacionales e internacionales antes del confinamiento total en el mes de marzo. A partir de las restricciones acaecidas a consecuencia de la pandemia, el interés por este segmento del inmobiliario se ha visto aumentado, especialmente por parte de fondos y SOCIMI. De hecho, es el único tipo de activo que ha visto aumentado su contratación y donde el valor no se ha visto revisado a la baja. De hecho, el interés por parte de promotores va en aumento, adquiriendo suelos para construir plataformas a riesgo o donde hay un interés por parte de un operador concreto o usuario final.

Las principales zonas de interés por parte de operadores son Madrid, la Autovía A-2, la A-42, la A-4, donde se ha visto incrementada la oferta debido a las terminaciones de proyectos a riesgo y llaves en mano a lo largo del 2020. En Barcelona se mantiene la escasez de la oferta debido a las restricciones de superficies aptas para la logística. La zona con más suelo es la aeroportuaria. El resto se localiza en zonas alejadas del centro y de hecho, se ha visto reducida el inicio de nuevos proyectos por causa del COVID-19. En Valencia los niveles de stock se mantienen estables, con algunos proyectos en la zona más Prime de la provincia como es el polígono de Ribarroja, de máximo interés por parte de inversores.

Las rentabilidades de este segmento son las únicas que han experimentado una ligera contracción respecto a 2019 en zonas de mayor demanda. En Madrid se han reducido a niveles inferiores al 4,5%, en Barcelona en zonas más alejadas del centro se han registrado operaciones al 5,50%, mientras que, si hubiera operaciones en la ZAL, se cerrarían por debajo del 4,5%. En el área de Valencia las yields brutas rondan el 6%.

Según los datos que maneja el área de Gloval research, a lo largo del 2020, el volumen de inversión en proyectos logísticos ha superado los 970 millones de euros sin contar los que están pendientes de entrega. Es un segmento del inmobiliario que mantendrá el interés por parte de inversores y fondos, con la gran expectativa en la localización de activos que se han quedado obsoletos en ubicaciones buenas, para comprarlos a precios razonables y aplicarlos una reforma integral que cumpla con las necesidades actuales tanto de la distribución general como aquellas orientadas al E-commerce.

INMOLOGÍSTICA. MAPAS.

Áreas Logísticas. C. Madrid.



Áreas Logísticas. Barcelona.



Servicios especializados de Gloval para Empresas.

Dentro de un entorno en continuo cambio y con niveles elevados de incertidumbre, muchas empresas tienen que abordar planes de contingencias y medidas preventivas con el objetivo reducir costes, reforzar su posición de tesorería y renegociar pagos por proveedores y bancos, teniendo en cuenta además que los tiempos de recuperación de la economía aún son inciertos.

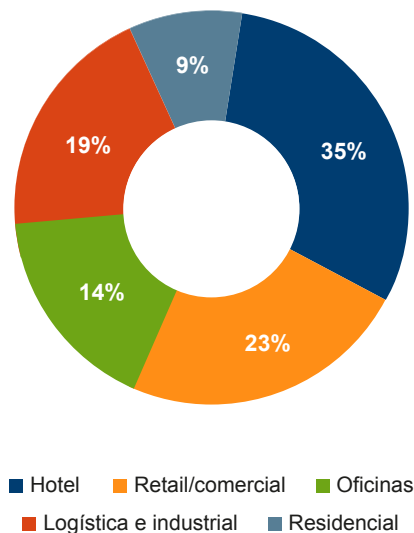
Grupo Gloval cuenta con una línea de servicios de asesoramiento dirigidos a empresas que requieran asesoramiento en materia de refinanciación, reestructuración, tema concursal o revisión estratégica. Estos servicios están orientados a promotoras, entidades financieras, grupos hoteleros, constructoras, en general a tenedores de activos y donde Gloval está considerada un referente en el mercado.

Entre los principales servicios integrales cabe destacar:

- Valoración de activos o negocios.
- Revisión de planes de negocio y la validación de hipótesis.
- Estudios de mercado, análisis de estrategia de activos y consultoría.
- Due diligence técnica y/o legal.
- Asistencia en la estrategia de negociación con otras partes intervinientes en la decisión y el proceso (inversores, entidades bancarias, promotora-constructora...)
- Asistencia en la ejecución posterior del plan de negocio (project management o monitoring, comercialización de activos...)

El valor diferencial de Grupo Gloval es ofrecer una propuesta integral de servicio y asesoramiento.

Gráfico 6:
Distribución de los servicios de asesoramiento por tipo de activo



Fuente: Gloval Research

Gráfico 7:
Distribución territorial de Servicios realizados

