



# El futuro de las naves industriales (II)

Gonzalo Bernardos Domínguez

Director Máster de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria. Universidad de Barcelona

Más allá de viviendas, oficinas o los locales comerciales, el mercado de naves industriales se ha convertido en la opción más interesante de inversión inmobiliaria en nuestro país. En el último año, los precios y las rentas han continuado aumentando por encima de la inflación y, en numerosas ubicaciones, la subida ha sido superior al 10%

# E

n la actualidad, el mercado de naves industriales constituye la opción más interesante de inversión inmobiliaria dentro del territorio español. En el último año, los precios y las rentas han continuado aumentando por encima de la inflación y, en numerosas ubicaciones, la subida ha sido superior al 10%.

Esta situación contrasta en una elevada medida con la observada en el mercado residencial, de oficinas y de locales comerciales. A diferencia del primero, en el industrial no existen síntomas de un cambio de ciclo en el corto plazo. En contraste con el segundo, la evolución de las rentas de alquileres es notablemente mejor. Así, con la excepción del área "prime" de Madrid, la palabra estancamiento es la que mejor define la situación actual del mercado de oficinas en España. Finalmente, con respecto al tercero, la rentabilidad proporcionada por las naves es significativamente superior a la ofrecida por los locales comerciales en las áreas más emblemáticas de ambos mercados. En las zonas secundarias, el comportamiento de los precios de venta de ambos activos es notoriamente desigual. Así, contrasta la elevada caída de éstos en el mercado de locales comerciales (en algunas ubicaciones sobrepasa el 30% acumulado en los tres últimos años) con la subida continuada observada en el de naves industriales.

En lo que se refiere a la tasa de desocupación, ésta se mantiene en niveles muy reducidos (por debajo del 4%) en las proximidades de las grandes ciudades. En estas ubicaciones, la desocupación existente no es por escasez de demanda, sino por falta de calidad de la oferta. En la actualidad, la mayoría de las naves desocupadas tienen una antigüedad superior a los 25

años y ofrecen unas prestaciones claramente desfasadas. En la periferia lejana de las principales urbes, el desarrollo de un elevado número de polígonos industriales durante los últimos años ha generado un considerable incremento de la oferta. Ésta no ha sido totalmente absorbida por la demanda y ha conducido a la aparición de una significativa tasa de desocupación (entorno al 7%).

La principal fuente de demanda de naves continúa siendo la actividad logística. En el área de influencia de Barcelona y Madrid, dicha actividad es la responsable de la firma de más del 65% de los contratos de compraventa y alquiler. No obstante, es una demanda que, especialmente en la primera ciudad, se ve obligada a buscar ubicaciones en la periferia lejana. Los principales motivos de su "expulsión" territorial están relacionados con: la escasa consideración de la industria logística por parte de determinados ayuntamientos y los mayores beneficios obtenidos, por el promotor en la zona "prime", mediante la construcción de naves para la industria transformadora.

## RECHAZO A LA LOGÍSTICA

El rechazo generado por la actividad logística en numerosas poblaciones cercanas a las grandes urbes tiene que ver principalmente con la contaminación generada, el elevado tránsito de camiones y el escaso empleo creado. Así, en la industria logística, la ratio número de empleos/ m<sup>2</sup> de nave es muy inferior a la observada en prácticamente cualquier otra actividad. Los ayuntamientos indicados rechazan frontalmente la industria "sucia" y únicamente están dispuestos a aceptar la considerada como "limpia". Debido a ello, en el suelo

**Autor:** Gonzalo Bernardos Domínguez. Director del Master de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona

**Título:** El futuro de las naves industriales (II)

**Fuente:** Directivos Construcción nº 201 pág. 68. Junio 2007.

**Resumen:** Tras analizar en un primer artículo (Directivos Construcción Nº 199) las causas que motivaron que en el pasado las naves industriales fuesen consideradas como un mercado residual por parte de la inversión inmobiliaria, en este segundo su autor detalla cómo ha cambiado esta consideración y las naves se han convertido en uno de los focos de inversión inmobiliaria que ofrece mejores rentabilidades. Además se señalan las principales transformaciones que probablemente se observarán en este mercado durante los próximos años.

**Descriptor:** Naves industriales/ Inversión inmobiliaria/ Periferia lejana/ Suelo industrial/ Naves de elevada calidad/ Polígonos/ Ocio y servicios



Los ayuntamientos rechazan los parques logísticos por la contaminación que generan y el elevado tránsito de camiones

industrial del municipio, son muy favorables a la promoción de prácticamente cualquier tipología de parque tecnológico, pero no de los usos logísticos.

La gran demanda de naves existente en la zona "prime" permite a los promotores percibir un precio por m<sup>2</sup> prácticamente idéntico por cada planta construida. Si la nave es destinada a la industria transformadora, el promotor generalmente puede edificar dos o tres plantas. En cambio, si su utilidad final es de carácter logístico, únicamente puede construir una. Además, para el desarrollo de esta actividad es imprescindible la existencia de un amplio patio de maniobras en el exterior de la nave. La extensión de esta superficie es considerablemente superior a la necesitada por prácticamente cualquier otra industria. Debido a ello, dada una idéntica superficie de suelo industrial, la promoción de naves para la industria transformadora consigue una mayor edificabilidad en planta que la realizada para la actividad logística. Ambos aspectos hacen que el promotor obtenga un mayor beneficio por la construcción de una nave para la industria transformadora que para la actividad logística.

En la periferia lejana, no existen los anteriores inconvenientes para la construcción de esta últi-

ma tipología de instalaciones. En ella, el suelo industrial es relativamente abundante. Además, la demanda de la industria transformadora es relativamente reducida. Debido a ello, el mercado prácticamente no valora la posibilidad de edificar un mayor número de plantas sobre el suelo industrial. Por tanto, el valor de mercado de una nave con dos plantas es similar al de una instalación con sólo una.

## COMPRA DE NAVES

En la actualidad, las empresas prefieren adquirir una nave que alquilarla. En el caso de Barcelona, el 60% de los demandantes tiene inicialmente la anterior pretensión. No obstante, el deseo contrasta fuertemente con la realidad. Así, el 70% de la totalidad de los contratos firmados en dicha área son de alquiler. El gran endeudamiento en que deben incurrir para sufragar el elevado precio de la nave motiva el anterior cambio de opinión. Aunque los tipos de interés son bajos y las condiciones de financiación generosas, los elevados precios de las instalaciones hacen que en bastantes casos sea más conveniente continuar de alquiler que adquirir una nave en propiedad.

En términos de superficie, la mayor parte de la demanda pretende alquilar o comprar una nave entre 250 y 1.000 m<sup>2</sup>. La supremacía de esta tipología de demanda es notablemente mayor en las proximidades de Barcelona que en las de Madrid. La clave es el mayor tejido de empresas pequeñas y medianas que existe en el entorno de la Ciudad Condal.

En el último ejercicio, los inversores han seguido apostando por el mercado de naves industriales y firmando operaciones a rentabilidades impenables en años anteriores. Así, en la actualidad, ya no se considera extraño la adquisición de naves industriales (con arrendatario incluido) que proporcionen una rentabilidad inicial del 4,75%. En la actual coyuntura, las dos principales tipologías de inversión (patrimonialista y especulativa) buscan activos en distintas ubicaciones. La primera lo hace prioritariamente en la zona "prime", la segunda en la periferia lejana. La disparidad de ubicación territorial tiene principalmente que ver con su prioridad. La patrimonialista quiere seguridad, en cambio, la especuladora, la obtención de una elevada plusvalía. No obstante, por encima de cualquier aspecto, ambas buscan activos de calidad.

## EL FUTURO

El futuro del mercado de naves industriales hay que ubicarlo en la periferia lejana de las grandes urbes. La industria, excepto si es "limpia", no es deseada en ellas ni en las localidades próximas. En estas ubicaciones, la transformación de polígonos industriales en zonas residenciales o comerciales es un proceso imparabile. Debido a ello, en los próximos años, asistiremos a un desplazamiento cada vez más acelerado de industrias hacia localidades situadas a 50 o más km. de las principales capitales.

La elevada escasez de suelo en la periferia próxima de Barcelona y Madrid ha provocado que los precios y los alquileres de las naves estén llegando a unos niveles cada vez más difíciles de asumir por parte de las empresas. En comparación con el conjunto de países de Europa Occidental, el mercado industrial español en las zonas "prime" está relativamente caro. Posiblemente, aunque de forma más moderada,

mente importante. Dado el carácter especulativo de la inversión, la adquisición del suelo a un reducido precio será un aspecto clave. Debido a ello, no compraríamos en Barcelona y Madrid, sino en las provincias limítrofes. En localidades donde el ayuntamiento respectivo pretenda conseguir un gran crecimiento de la población y necesite, para conseguir tal objetivo, la llegada de un elevado número de empresas industriales. Ubicaciones, donde la industria, aunque no sea "limpia", sea bienvenida.

En lo que concierne a la oferta de naves, se producirán importantes cambios. La edificación de naves de elevada calidad aumentará de forma progresiva y el diseño de las mismas tendrá cada vez más importancia. Esta transformación en las características de la oferta se producirá para ajustarla en mayor medida a los nuevos requerimientos de la demanda. En la actualidad, el inversor patrimonialista pide poder "enamorarse" de una nave de la misma manera que lo hace de una vivienda. Es decir,

# La escasez de suelo en la periferia de las capitales ha provocado un aumento de los precios de las naves difíciles de asumir

continúen subiendo las rentas y los precios en el próximo año y medio. No obstante, a medio plazo, un relativo estancamiento de los mismos es la tendencia más probable.

Por tanto, en el futuro, para aquellos inversores que busquen obtener una rentabilidad superior al 5% anual, la periferia lejana será su principal opción inversora. No obstante, dada la significativa tasa de desocupación existente en la actualidad y la previsible evolución de la economía española en los próximos años, cualquier inversión efectuada en dicha zona no será rentable. Es necesaria la realización de una adecuada selección de inversiones.

Desde nuestra perspectiva, la mejor opción es la compra de suelo industrial en una ubicación nada emblemática ni cercana a la gran ciudad, pero magníficamente comunicada por carretera y bastante bien por ferrocarril. Indiscutiblemente, el destino del suelo adquirido debe ser la construcción de una nave logística. Aunque se reduzca el crecimiento de la economía española, la demanda de naves logísticas continuará siendo relativa-

mente dispuesta a adquirir un activo emblemático, aunque sea pagando un precio superior al vigente en el mercado. No obstante, actualmente, no encuentra la oferta adecuada. Desde la perspectiva de las empresas, éstas cada vez más considerarán a las naves como un adecuado instrumento de marketing y una forma de proyectar a la sociedad una determinada imagen. Debido a ello, demandarán a los promotores un activo diferente, de elevada calidad y con un alto componente de diseño.

También variará el concepto y la estructura de los polígonos industriales. A imagen y semejanza de los parques empresariales, incorporarán a su oferta un significativo componente de ocio y servicios. Los polígonos ya no serán un lugar relativamente desagradable donde sólo se puede ir a trabajar. En un futuro próximo, dispondrán de amplias zonas verdes, gimnasios, escuelas de educación infantil, oficinas bancarias, múltiples restaurantes, servicios de atención médica, etc. Serán como una "pequeña ciudad" donde el trabajo será compatible con el ocio. Llegará una nueva generación de parques industriales. ■