

## **EL MERCADO DE SUELO Y TERCIARIO. IMPLICACIONES DEL COVID-19 – SERVIHABITAT TRENDS**

### **El crecimiento de la intención de compra junto con el bajo impacto en precios en la obra nueva, atractivos para la estabilización del sector del suelo y la promoción**

- *En los últimos dos años, la intención de compra ha pasado del 5 % al 9 %*
- *Se estima que este año se cierren entre 11.000 y 13.000 operaciones de suelo y que el impacto del Covid-19 sobre el precio sea bajo, situándose en torno al -8 %*
- *El segmento de la logística destaca por ser el que mejor ha resistido al impacto de la crisis sanitaria, y se espera que finalice el año con estabilidad o ligeros crecimientos.*

**Barcelona, 8 de octubre de 2020.-** La crisis sanitaria ha mostrado una incidencia directa en todos los sectores económicos en España. Aun así, tal y como mostrábamos en el anterior informe sobre el *Mercado Residencial e Inversor Local*, el inmobiliario se posiciona como uno de los sectores que mejor resistirá gracias a su actual solidez y saneamiento.

En este sentido, el nuevo informe del *Mercado de suelo y terciario*, elaborado por la plataforma Servihabitat Trends, recoge que el sector del suelo y promoción puede encarar los próximos meses con consistencia debido a su estabilidad y el bajo impacto de las medidas de contingencia en la construcción. Por su parte, en el ámbito del mercado terciario, los productos logísticos destacan como los que presentan mejores previsiones de cara a finales de año, mientras que las oficinas remontan en el segundo semestre. El *retail* será el segmento que más tardará en recuperarse.

Iheb Nafaa, Consejero Delegado de Servihabitat, pronostica que “el suelo este año y la promoción en próximos ejercicios van a ver reducidos sus niveles de operaciones y cambios en la dinámica de precios”. Aun así, augura una recuperación de estos indicadores, “siempre y cuando se cumpla el pronóstico de la rápida recuperación para el sector”. Además, pone en relieve la necesidad de “iniciativas que fortalezcan la conexión entre la parte privada y las administraciones locales y que contribuyan a mantener una estabilidad en el mercado”. Por su parte, Ernesto Tarazona, Director Ejecutivo de Desarrollo de REOs y Venta Mayorista, señala la financiación como un desafío tanto para el mercado del suelo y promoción como para el terciario. Además, sobre este último, Tarazona asegura que “el inversor está viendo en este producto una vía de inversión a medio y largo plazo”.

#### **En 2021 se espera una rápida recuperación para la finalización de obras**

El número de proyectos terminados ha ido en crecimiento hasta situarse por encima de las 70.000 unidades (dato anualizado) en el primer trimestre de 2020, una cifra que se verá levemente reducida a cierre de este ejercicio, ya que las obras en desarrollo se han visto poco afectadas por la ralentización de la actividad.

Las viviendas terminadas se recuperarán con facilidad en 2021, mientras que las iniciadas y el número de proyectos visados mantendrán una tendencia descendente a causa de la presión en la financiación y las exigencias en términos de precomercialización. Más de un 40 % de los APIs encuestados creen que de aquí a final de año el inicio de nuevos proyectos descenderá entre el 0 y el 10 % en función de las zonas.

El mercado de obra nueva no se está viendo afectado gracias a la alta tasa de precomercialización de las promociones, aunque es posible que puedan retrasarse los proyectos que estaba previsto poner en marcha este final de año o principios del siguiente.

La reducción del *stock* junto con el aumento de la intención de compra, que ha pasado del 5 % al 9 % en los últimos años augura un buen momento para continuar con la producción este ejercicio, una tendencia que debería tener recorrido durante 2021. Además, la menor caída en precios en obra nueva respecto las viviendas de segunda mano, ayuda al mantenimiento del interés y rentabilidad del sector promotor.

#### **El precio del suelo bajará un 8 % en 2020, y se espera que se mantenga el año que viene**

El precio del suelo ha presentado un comportamiento estabilizado desde 2018. Tras la crisis sanitaria, se espera que este indicador cierre el ejercicio con una caída del 8 %. Este ligero descenso ayudará a mantener el interés en el entorno promotor. La previsión para el año que viene es que los precios se mantengan.

#### **Las transacciones de suelo caen un 40 % en 2020, pero se recuperarán en 2021 con incrementos de hasta el 11 %**

Es evidente la caída en el número de unidades vendidas en los últimos meses debido a que durante prácticamente tres meses ha resultado muy complicado formalizar operaciones. A cierre de este ejercicio se prevé que se hayan realizado entre 11.000 y 13.000 operaciones en el mercado de suelo, lo que supone un retroceso del 40 % respecto al año anterior. Para 2021 se espera que los diferenciales porcentuales vuelvan a ser positivos, situándose en un 11 %.

En este sentido, más de un 40 % de los APIs especialistas en este segmento de mercado encuestados para la realización de este informe creen que el número de operaciones se mantendrán en los próximos meses, mientras que poco más del 37 % consideran que van a descender.

#### **La logística se posiciona como el segmento menos afectado por la crisis**

Por lo que respecta al mercado terciario, podemos presenciar diferentes evoluciones en función del producto analizado. El segmento logístico es el que muestra una mejor resistencia al impacto de la crisis sanitaria y se espera que finalice el año con estabilidad o ligeros crecimientos. El mercado de oficinas está experimentando una recuperación de su actividad, después de que, en el segundo semestre, tanto las rentas como las nuevas contrataciones se viesen afectadas. Es el ámbito del *retail* el que se prevé que sea el más impactado, y serán los activos con localizaciones menos demandadas los que verán ajustes en sus rentas y en el volumen de nuevas operaciones.

#### **Las operaciones en terciario empiezan a recuperar su ritmo en mayo**

Tanto el número de nuevos visados como el número de transacciones muestran descensos durante los primeros meses de confinamiento ya que fue prácticamente imposible materializar operaciones. Aun así, a partir de mayo se registran crecimientos del 14,9 % en el número de visados, un cambio de dinámica que se prevé que se vaya consolidando en los próximos meses y que ayudará a recuperar los datos pre-COVID.

### **Las naves, el tipo de producto más reforzado tras la crisis sanitaria**

Según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, las naves son la tipología de activo más solicitado dentro del mercado terciario. En este sentido, un 36,9 % de los encuestados cree que la demanda se mantendrá, mientras que un 12,5 % prevé que crecerá, unos datos que refuerzan la mejor situación en la que se encuentra la logística. Por otro lado, encontramos el mercado de oficinas, que se muestra más afectado que el logístico debido al impulso que ha cogido el teletrabajo en los últimos meses y porque la contratación de oficinas va muy ligada con el crecimiento de la economía y el empleo.

Respecto a la ubicación, el centro alberga casi la mitad de la demanda actual, y le siguen la primera corona y las zonas más alejadas. Vale la pena destacar que el aumento de la demanda de naves ha influido en que la periferia gane terreno en los próximos meses.

### **Nuevas tendencias en el mercado de terciario**

La crisis sanitaria también ha provocado el cambio de algunas tendencias en este segmento de mercado. Por ejemplo, casi una cuarta parte de los APIs entrevistados detecta una reconversión de uso de los locales, ya que existe mucha oferta que el mercado no es capaz de absorber porque la actividad comercial se ha visto notablemente impactada. En este sentido, más del 25 % de los profesionales han visto cómo se ha producido un incremento en la demanda de naves y se ha reducido el de locales.

Finalmente, los Agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat consideran que, tras la crisis sanitaria, la falta de financiación, junto con una oferta limitada y una adecuación de espacios que dé respuesta a la demanda son los principales obstáculos para dar salida a los activos en este ámbito terciario.

Puedes acceder al análisis completo de la situación actual del mercado de suelo y terciario tras la crisis sanitaria a través de este link:

- [Informe sobre el "Mercado de suelo y terciario"](#)

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la prestación de servicios para la gestión integral de carteras de crédito hipotecario y promotor, así como de activos inmobiliarios. La experiencia de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos bajo gestión, consolidan la posición de la empresa al frente del sector.

Un equipo profesional multidisciplinar y altamente cualificado, la excelencia en la gestión, la calidad del servicio adaptado a las necesidades de cada cliente, la potencia comercializadora y la innovación tecnológica permiten a Servihabitat convertirse en un *partner* estratégico capaz de aportar soluciones diferenciales en todo el ciclo de gestión de activos.

### **Para más información:**

Eva Anaya / [eanaya@tinkle.es](mailto:eanaya@tinkle.es) / 659 72 04 83

Montse Castellana / [mcastellana@tinkle.es](mailto:mcastellana@tinkle.es) / 679 98 33 10

Helena Arnó / [harno@tinkle.es](mailto:harno@tinkle.es) / 600 591 801