

# Palma de Mallorca

Marzo 2007

A pesar de todos los inputs negativos en cuanto a la ralentización de las ventas, moratorias urbanísticas e indefinición sobre el futuro de los suelos urbanizables, las restricciones hipotecarias, como decía a pesar de todo eso BALEARES SIGUE DE MODA.

Batimos los récords de turistas vacacionales, la planta hotelera de gama alta goza de máxima ocupación, los hoteles rurales de Baleares han creado marca y estilo en el mundo.

Somos el foco de atención de algunas fortunas del mundo en tener una propiedad en Baleares. Gozamos del mayor grado de banderas azules de las playas de Europa.

Las marinas deportivas no dan abasto para albergar la flota europea que pasea por el mediterráneo. En definitiva en Baleares no hay crisis, habrá desaceleración del mercado residencial (bien necesario) restricción de créditos y demás pero crisis NO.

**Francisco Sánchez Cortés**  
Director Regional Baleares

## Guía rápida

- Página 1 - Introducción
- Página 2 - Economía
- Página 3 - Residencial
- Página 5 - Oficinas
- Página 7 - Industrial
- Página 9 - Locales Comerciales
- Página 11 - Hoteles
- Página 13 - Inversiones
- Página 14 - Artículo de opinión
- Página 15 - Contactos

## INTRODUCCIÓN

No podemos negar que el cambio de ciclo que se observa afecta sensiblemente de distinta manera a zonas y sectores. Está claro que el mercado en Baleares no ha escapado de las consecuencias pero hay motivos para tener cierto optimismo, entre los cuales se encuentran la variedad de oferta y diversificación de producto.

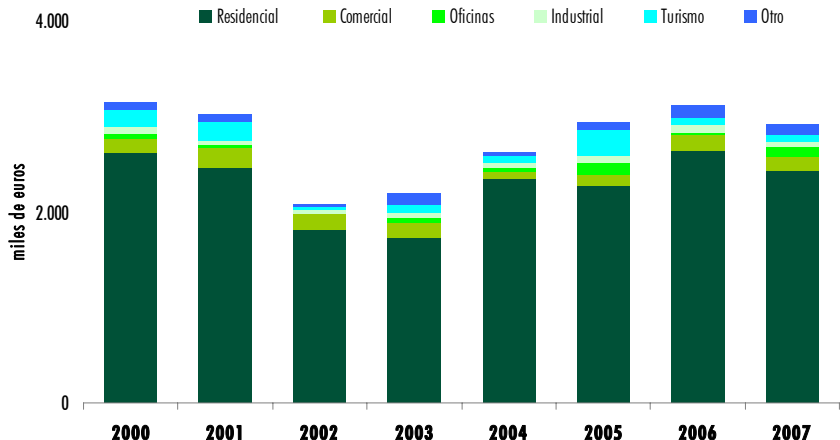
El mercado residencial ocupa diariamente los titulares, y no siempre con mensajes positivos. En España, el mercado está sufriendo las consecuencias de un periodo prolongado de actividad intensa en la construcción y el ajuste actual se notará también en Baleares, pero en menor medida. Las islas no han sido testigo de los altos niveles de construcción que se han visto en muchas partes de la península por lo que no existe una sobreoferta dramática. De hecho, los precios, aunque en fase de desaceleración, tienen un rendimiento por encima de la media nacional.

En el mercado terciario, se está llevando a cabo un proceso de renovación del parque, impulsado por una demanda

cada vez más exigente. En muchos casos la oferta tradicional se queda obsoleta por falta de instalaciones modernas y las promotoras están respondiendo con oferta nueva de calidad en áreas alternativas. Los polígonos en la periferia son los grandes beneficiarios de este desplazamiento de la demanda. No sólo ofrecen producto de calidad para el mercado industrial sino que también son las ubicaciones predilectas de algunos ocupantes que buscan oficinas o locales comerciales.

Tanto por el producto como por la inversión, el mercado hotelero no se queda apartado de esta transformación por parte de los operadores hoteleros. Como respuesta a la fuerte competencia surge interés por nuevas fórmulas como los condo-hoteles. Los operadores están cada vez más dispuestos a salir al exterior en búsqueda de rentabilidades mayores y diversificación de carteras. Este proceso de internacionalización cobrará una importancia cada vez mayor durante los próximos años.

## VOLUMEN DE SUPERFICIE ANUAL VISADA EN BALEARES



Fuente: Ministerio de Fomento

## COYUNTURA ECONÓMICA

La economía española se encuentra en un proceso de desaceleración. A partir de los datos de la Contabilidad Trimestral, el PIB creció durante el cuarto trimestre de 2007 a una tasa interanual del 3,5% situando el crecimiento anual en el 3,8%, lo que supone tres décimas menos de la tasa alcanzada en 2006.

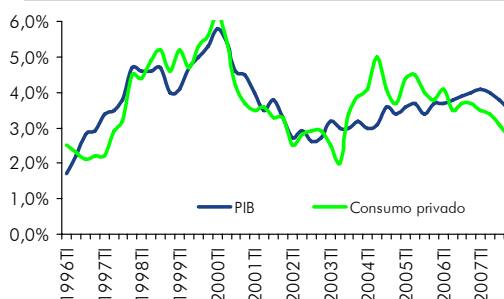
La construcción y el consumo de los hogares han sido los dos fundamentos del crecimiento económico en España durante los últimos años. La construcción representa entre el 16-18% del PIB español, lo que supone que el peso relativo de este sector es muy superior al del resto de países europeos. La expansión del segmento residencial y la evolución del mercado financiero han impulsado al alza este sector productivo. Los indicadores adelantados apuntan hacia un reajuste en los desequilibrios de nuestra economía. La contribución de la demanda interna a la economía es cada vez menos intensa como consecuencia del menor consumo de las familias, mientras que la construcción ha estado creciendo en tasas más moderadas a lo largo del último año.

La economía de Baleares ha experimentado un crecimiento más moderado que el resto de España, como consecuencia del menor peso del sector de la construcción, pero al mismo tiempo no está tan expuesta a la ralentización del sector residencial de cara al futuro. No obstante, los retos de la economía balear pasan por la evolución de la competencia de otros mercados turísticos en el Mediterráneo.

La desaceleración en la economía y, particularmente en el sector residencial, se ha trasladado al mercado laboral y dado el alto nivel de endeudamiento de los hogares es un indicador que hay que seguir muy de cerca durante los próximos trimestres. La creación de empleo se encuentra en el 2,40%, lejos del 4,9% de principios de 2006, y la tasa de paro ha repuntado hasta el 8,6%. En las Islas Baleares, la desaceleración ha sido más intensa, con una tasa de creación de empleo que pasa del 6,4% al 0,7% durante el mismo periodo.

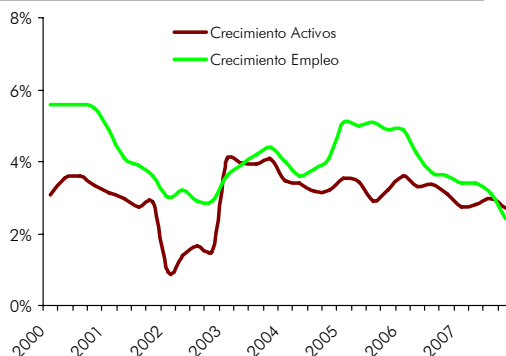
El repunte en la inflación ha alcanzado el 4,3% en enero 2008, lo que genera un impacto directo sobre el poder adquisitivo de los hogares. El incremento en los precios en las Baleares ha sido menos intenso que en el resto de España, registrando un crecimiento del 3,8% en el mismo periodo. A nivel armonizado, la inflación en España en enero alcanzó el 4,4%, por encima de la media de la zona euro (3,2%) reduciendo la competitividad de la economía española.

### EL PIB Y EL CONSUMO DE LOS HOGARES



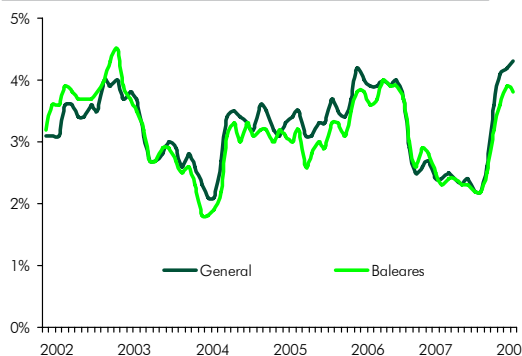
Fuente: INE

### EL MERCADO LABORAL



Fuente: INE

### INFLACIÓN



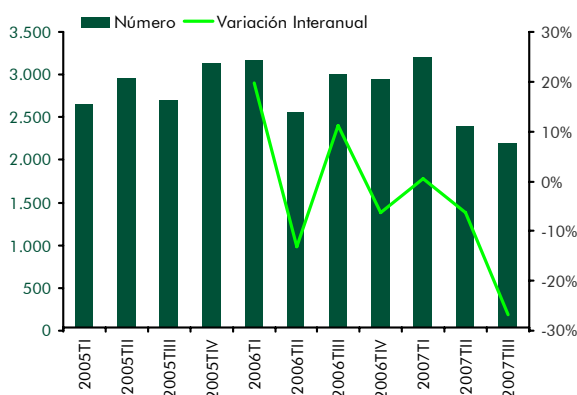
Fuente: INE

### PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA EN BALEARES



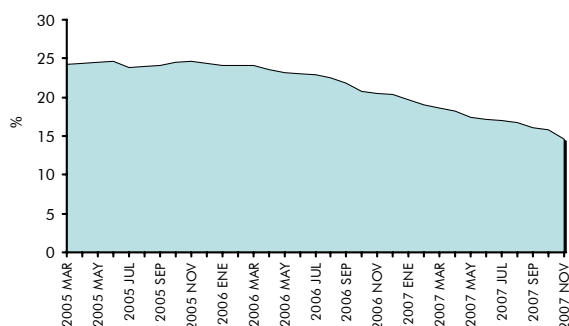
Fuente: Ministerio de Fomento

### TRANSACCIONES DE VIVIENDA NUEVA EN BALEARES



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

### CRÉDITO HIPOTECARIO



Fuente: Banco de España

### RESIDENCIAL

Tras unos años de crecimiento desmesurado, el mercado residencial se encuentra en un momento de ajuste entre oferta y demanda. En términos generales, la demanda residencial es menor, las transacciones han bajado en los últimos meses y existe una menor producción de vivienda.

Las tensiones de liquidez creadas entre bancos han provocado en este último año una crisis crediticia, la cual ha perjudicado a los mercados, con alzas en los tipos de interés de los préstamos.

En lo que se refiere al precio de la vivienda, la previsión a corto plazo es que el aumento de precios tienda a desacelerarse, pues hay que dar salida a las promociones en un momento de turbulencia financiera. Esta situación afecta negativamente al sector inmobiliario en Baleares que, hasta la fecha, había registrado un precio medio de la vivienda por encima de la media nacional.

### Demanda

#### Primera Residencia

En los últimos años la demanda ha venido marcada por la capacidad económica del demandante, es decir, el demandante adecúa sus necesidades a sus posibilidades económicas.

Las zonas más demandadas son zonas próximas al centro de la ciudad, siendo también las más cotizadas. Esta es la razón por la que el demandante finalmente opta a menudo por áreas situadas a las afueras de la ciudad e incluso por otros municipios que han cobrado importancia recientemente como son, entre otros, Santa María, Lluçmajor, Calvià (Santa Ponça) y Campos.

En líneas generales, el estándar de vivienda más demandada en la comunidad balear se sitúa en torno a una superficie media de 107 m<sup>2</sup> construidos y una superficie útil de 86 m<sup>2</sup>.

#### 2ª Residencia

Durante el segundo semestre de 2007 se ha constatado un incremento en la demanda residencial extranjera en áreas de costa, que ha reactivado el mercado de segunda residencia en Baleares.

A nivel nacional, en los últimos años este mercado había sufrido el desinterés del cliente internacional, causado entre otros motivos, por la inseguridad tras los constantes escándalos urbanísticos. A partir del segundo semestre de 2007 empieza a denotarse un incremento de demanda extranjera, principalmente de alemanes e ingleses, que vuelven a estar interesados en fijar en Baleares su segunda residencia.

Las características del demandante extranjero han cambiado, pues actualmente corresponde más bien a un perfil de comprador de clase media interesado en adquirir su segunda residencia en municipios más próximos a la ciudad. El tipo de vivienda más demandada es la vivienda plurifamiliar, con superficies de entre 85 y 130 m<sup>2</sup>, en complejos residenciales con zonas comunes, próximos al mar, junto a campos de golf o puertos y marinas deportivas. Entre las dotaciones demandadas, la vigilancia tiene especial importancia, pues la vivienda de segunda residencial permanece desocupada durante largas temporadas.

### Oferta

La escasez de suelo y las moratorias urbanísticas han contribuido durante los últimos años al encarecimiento del suelo. Por cualquier suelo finalista se han llegado a pagar en los últimos años cantidades muy altas, provocando a su vez una repercusión altísima en las viviendas resultantes de la ejecución de un proyecto.

No parece que vayan a cesar las moratorias urbanísticas, sino más bien lo contrario, pues todo apunta a que gran parte de las zonas calificadas como áreas de reconversión (ART) se incluirán en moratoria durante al menos los próximos seis meses de este nuevo ejercicio, lo que supondrá la paralización de concesión de licencias en 14 zonas de Mallorca (nueve áreas de reconversión de diversos municipios: Cala Blanca, Cala Margal, Es Pujols, Es Guix y Las Dunas de Camp de Mar). Habrá que analizar como se llevarán a cabo en el tiempo las diferentes adaptaciones al Plan Territorial de los diferentes PGOU de los municipios.

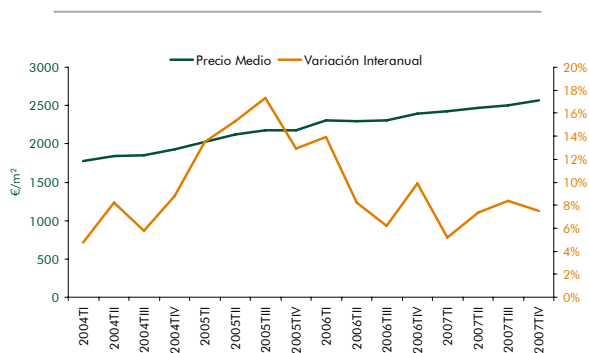
La escasez de producción de vivienda que se prevé durante este ejercicio permitirá dar salida a proyectos que ya están finalizados o actualmente en ejecución y que en su día se quedaron parados por la coyuntura económica, que afectó negativamente al sector inmobiliario.

### Precios

El precio de la vivienda nueva en Baleares, al igual que en el resto de España, se encuentra en la senda de la desaceleración continuada desde hace ya varios años.

Tras alcanzarse un 17,3% de subida interanual en el tercer trimestre de 2005, el crecimiento del precio de la vivienda nueva ha venido ralentizándose, hasta alcanzar un 7,5% en el cuarto trimestre de 2007. Aún así, este crecimiento se encuentra por encima de la media nacional, situado en un 5,7%. La previsión estima que continúe la desaceleración de precios, lo cual es positivo en orden a la reactivación de la demanda.

### VIVIENDA NUEVA EN BALEARES



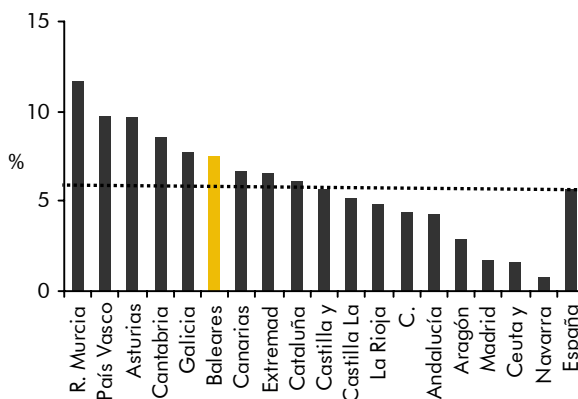
Fuente: Ministerio de Vivienda

### PRECIOS PALMA DE MALLORCA POR ZONAS

ZONA	PRECIO MEDIO €/M <sup>2</sup>	SUPERFICIE MEDIA
Palma casco antiguo	4.500 €	70
Palma centro	3.578 €	78
Son Dameto	3.450 €	81
Son Xigala/La Vileta	2.840 €	89
Fachada marítima Palma	11.200 €	165
Can Pastilla/Ciudad	3.920 €	95
Lluçmajor	2.695 €	93
Inca	2.535 €	135
Santa María	2.845 €	90
Binissalem	2.650 €	95
Campos/Manacor	1.995 €	86
Sa Pobla	2.080 €	95

Fuente: CB Richard Ellis

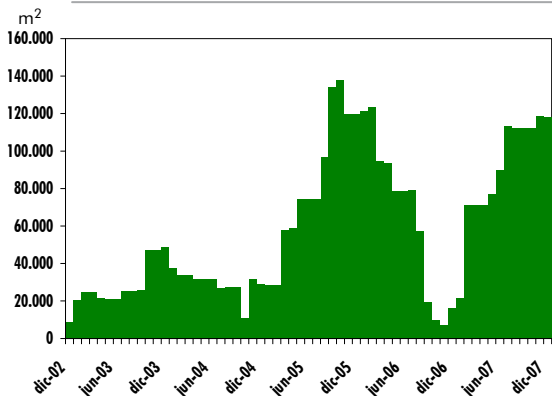
### INCREMENTO DE PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA 4T07



Fuente: Ministerio de Vivienda

### SUPERFICIE OFICINAS VISADA EN BALEARES

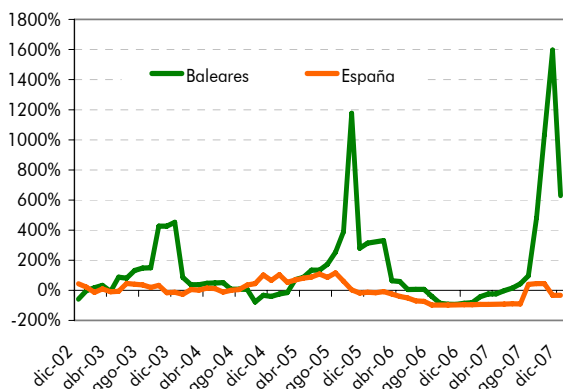
- M<sup>2</sup> anuales



Fuente: Ministerio de Fomento

### EVOLUCIÓN SUPERFICIE OFICINAS

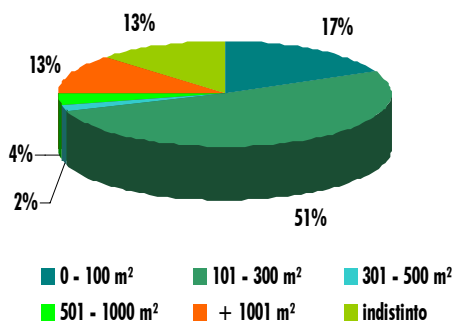
- % interanual



Fuente: Ministerio de Fomento

### DEMANDA DE OFICINAS

- Por superficies



Fuente: CB Richard Ellis

### OFICINAS

Durante 2007, el segmento de oficinas en Palma se ha mantenido constante. Pese a la existencia de algunos estrangulamientos puntuales de oferta en el centro de la ciudad, continúa habiendo una demanda latente de espacios productivos.

Al igual que en otras ciudades españolas se está produciendo un proceso de migración de la demanda hacia zonas externas al centro. La necesidad de espacios modernos y más amplios está haciendo que las empresas opten por deslocalizarse hacia zonas más periféricas ante la falta de oferta competitiva en el centro. Los nuevos edificios en áreas deslocalizadas como el Edificio Garbal en Son Valentí o el Edificio Son Rossinyol en el polígono con el mismo nombre son un claro ejemplo de la tendencia migratoria este segmento del mercado inmobiliario.

El proceso de migración está potenciando, por otro lado, la incipiente reforma de algunos edificios emblemáticos en el centro de Palma. En este sentido, el cambio de uso de espacios residenciales como el Edificio Conde de Sallent en el Centro, para su transformación en oficinas, es un claro ejemplo de la existencia de una voluntad de renovación de espacios de calidad en el centro de la ciudad.

### Demanda

La demanda de espacios de oficinas está compuesta básicamente por empresas de nueva creación y empresas en proceso de crecimiento. Las primeras por lo general buscan superficies inferiores a los 150 m<sup>2</sup>, mientras que las empresas en expansión demandan superficies superiores a esos niveles.

Dependiendo de su actividad la localización puede tener un papel clave. Para los profesionales liberales (notarios, médicos, abogados) o actividades orientadas hacia el sector financiero la localización suele ser un factor fundamental en la toma de decisiones. Sin embargo la localización tiene menor relevancia en aquellos departamentos o empresas con menor exposición al cliente. En este sentido se observa en los últimos años una menor reticencia por parte de instituciones públicas, tanto autonómicas como locales, a establecerse en las nuevas zonas periféricas.

La accesibilidad, la disponibilidad de aparcamiento y las características técnicas del espacio son factores cada vez más valorados por la demanda.

## Oferta

El volumen de disponibilidad en el centro de Palma es muy pequeño. La mayor parte responde a espacios ubicados en inmuebles mixtos y superficies desocupadas de pequeño tamaño en algunos edificios exclusivos. La mayoría de los espacios de oficinas en el centro se ofertan en régimen de alquiler y los espacios a la venta son limitados. El segmento de oficinas a la venta se concentra en los nuevos desarrollos de la periferia.

El grueso de la superficie de oficinas actualmente disponible en Palma se concentra en zonas descentralizadas y en los nuevos desarrollos periféricos. Cada vez más el diseño interior del espacio forma parte de la imagen corporativa, por lo que la tipología de oficinas tiende hacia la flexibilidad. La oferta de nuevos espacios para oficinas suele incluir la infraestructura básica para la instalación de sistemas generales - iluminación, cableado informático o aire acondicionado- dejando libertad al inquilino para la disposición más efectiva del espacio.

## Rentas y Precios

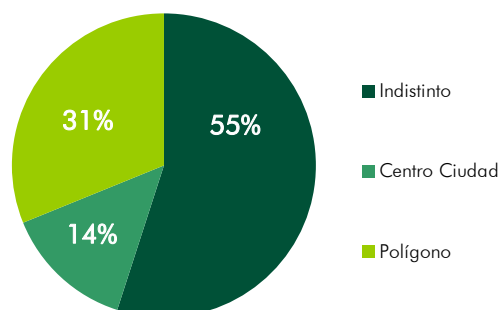
Los niveles de renta de oficinas en Palma han experimentado cambios con respecto al año anterior como consecuencia de algunas operaciones cerradas sobre rentas relativamente altas. En 2007, la evolución de las rentas ha experimentado un incremento anual del 15%.

Los inmuebles exclusivos de oficinas en la zona del Paseo Marítimo continúan marcando las rentas más altas de la ciudad. Dependiendo de la superficie y el tipo de contrato la renta máxima puede alcanzar los 15 €/m<sup>2</sup>/mes. Por otro lado, los niveles mínimos los marcan los espacios no reformados en inmuebles de uso mixto en el centro de la ciudad y con superficies inferiores a los 150 m<sup>2</sup>. Esta tipología de oficinas mantiene unos niveles de renta en torno a los 8 €/m<sup>2</sup>/mes. En la periferia, los niveles de renta de los edificios de oficinas de nueva construcción varían entre los 10 y 12 €/m<sup>2</sup>/mes.

La oferta de espacios en venta se localiza principalmente en la periferia. Los precios de venta oscilan –en función de la tipología y localización- entre los 1.800 y los 3.000 €/m<sup>2</sup>.

## DEMANDA DE OFICINAS

- Por Localización



Fuente: CB Richard Ellis

## RENTAS Y PRECIOS DE OFICINAS

Zona	Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)		Venta (€/m <sup>2</sup> )	
	Min	Max	Min	Max
Pso. Marítimo	11	15	NA	NA
Avenidas	10	12	NA	NA
Centro Secundaria	8	10	NA	NA
Son Valentí	10	12	1.700	2.500
Son Castello	10	12	1.700	2.500
Son Rossinyol	10	12	1.700	2.500
Aeropuerto	10	12	1.700	2.500

Fuente: CB Richard Ellis

## OFERTA FUTURA

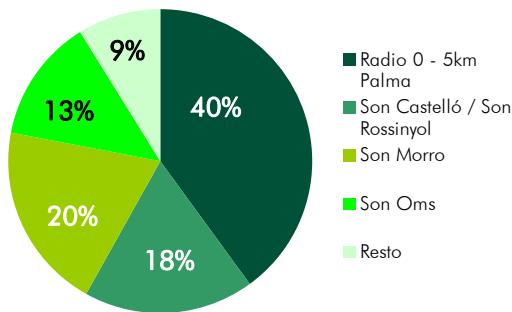
Principales Proyectos de Oficinas			
Nombre	Localización	Superficie (m <sup>2</sup> )	Fecha de entrega
Ed. Passamaners	Son Rossinyol	2.500	2008
Ed. P. G.	Son Rossinyol	2.500	2008
Ed. RS	Son Rossinyol	1.500	2009
Ed. Friusa	Son Castello	4.000	2008
Ed. J. M	Parc Bit	3.000	2009
Ed. Iberdrola	Son Morro	8.000	2009
Ed. Mulder	Son Oms	2.000	2008
Ed. Conike	Son Valentí	6.000	2008
Ed. Toledo	Son Valentí	4.000	2009
Ed. Ovalo	Son Valentí	3.000	2008
Complejo Perez Galdós	Palma Centro	5.800	2008

Fuente: CB Richard Ellis

## PRINCIPALES ÁREAS INDUSTRIALES

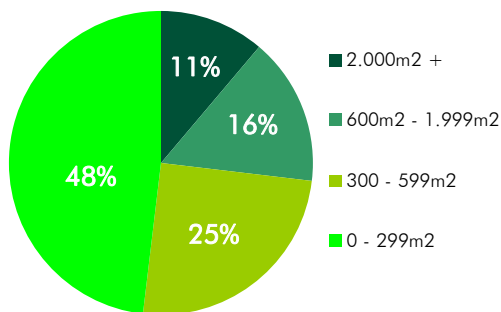


## DEMANDA POR ZONAS



Fuente: CB Richard Ellis

## DEMANDA POR SUPERFICIES



Fuente: CB Richard Ellis

## INDUSTRIAL

Los polígonos industriales próximos a Palma de Mallorca están experimentando una fuerte terciarización orientando el uso industrial hacia espacios comerciales y de oficinas. Los nuevos desarrollos industriales -como Son Rossinyol o Son Valentí- nacen ya con esta vocación. De hecho, el caso de Son Valentí es muy revelador. Pese a ser un desarrollo industrial, su proximidad a zonas residenciales y su accesibilidad lo asemejan a un parque empresarial y comercial.

Las zonas en desarrollo como Son Oms y Son Morro se han beneficiado de la intensidad de la demanda terciaria lo que ha permitido que los niveles de precios sean equiparables a los polígonos más consolidados. En el caso concreto de Son Morro, la disponibilidad de suelo es casi inexistente incluso antes de la finalización de la urbanización.

La demanda de espacios industriales más tradicionales -naves de almacenamiento o pequeños espacios productivos-, se está trasladando a polígonos cada vez más alejados de Palma. Los polígonos de Inca, Marratxi, Santa María, Lluçmajor (Son Noguera) o Son Bugadellas, se están viendo favorecidos por la mejora de las infraestructuras.

## Demanda

Pese al repunte durante 2007 de la demanda en alquiler, la demanda de espacios industriales en venta sigue concentrando un volumen importante del mercado como consecuencia de la presión por parte de pequeños inversores.

Los Polígonos de Son Castelló, Son Rossinyol, Can Valero y Son Valentí, son los que atraen mayor demanda. Sin embargo, la tasa de disponibilidad en estos espacios es muy reducida.

La demanda de alquiler de naves industriales está compuesta por empresas de carácter nacional o internacional con representación en la zona. Las empresas locales optan en su mayoría por la adquisición de la propiedad.

Las naves con superficies comprendidas entre 300 m<sup>2</sup> y 500 m<sup>2</sup> generan buena parte de la demanda.

## Oferta

La tipología de espacios industriales está compuesta principalmente por naves industriales de pequeño tamaño. El precio del suelo está impulsando que en los nuevos desarrollos las tipologías industriales maximicen el aprovechamiento del suelo. En este sentido, son cada vez más comunes las entreplantas y las primeras plantas.

Los Polígonos consolidados como los de Son Castelló, Can Valero, Son Rossinyol o Son Fuster cuentan con índices de ocupación próximos al 100%. En otras zonas como Son Oms, la disponibilidad de superficie es limitada aunque existen todavía suelos muy competitivos.

La estimación sobre la oferta futura de espacios industriales para 2008 superará los 90.000m<sup>2</sup>. Las nuevas promociones de naves industriales se concentran principalmente en el P.I de Son Oms -junto al aeropuerto- y en el P.I. Son Morro -próximo al Hospital de Son Llatzer-. Los futuros desarrollos en el P.I. Levante, -entre la carretera de Manacor y la autovía de levante MA-19-, estarán a partir de 2009. Otros desarrollos próximos a Palma como Son Pardo, Estadio Balear, Cas Pastos o Can Fontet no tienen todavía fecha de entrega.

## Precios

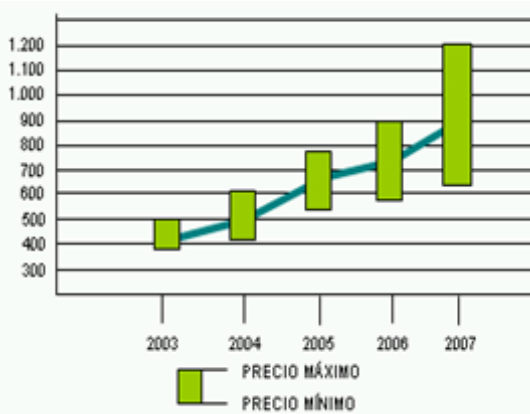
Las nuevas promociones industriales han permitido relajar la tensión de los precios que había alcanzado niveles relativamente más altos que en algunas zonas de la península.

Durante 2007 los P.I. de Son Castelló y Son Rossinyol han experimentado un incremento sobre los precios hasta alcanzar máximos cercanos a los 2.000€/m<sup>2</sup>. Los desarrollos de Son Morro y Levante, por su parte, parten de niveles de precio próximos a los de los espacios consolidados. El polígono de Son Oms mantiene precios razonables comparado con el resto de polígonos de Palma.

Los alquileres se mantienen dentro del rango de 6 a 9€/m<sup>2</sup>/mes para los espacios industriales en prácticamente la totalidad de los polígonos de Palma.

Las operaciones de suelo industrial cerradas en 2007 han oscilado entre los 750€/m<sup>2</sup> y los 1.300€/m<sup>2</sup>.

## EVOLUCIÓN RENTAS



Fuente: CB Richard Ellis

## PRECIOS DE VENTA

Polígono	Precios (€/m <sup>2</sup> )	
	Min	Max
Son Castelló	1.350	2.000
Can Valero	1.300	1.700
Son Rossinyol	1.500	1.900
Son Valentí	2.000	2.500
Son Fuster	1.300	1.800
Levante	1.500	2.000
Son Oms	1.350	1.900
Son Morro	1.600	2.000

Fuente: CB Richard Ellis

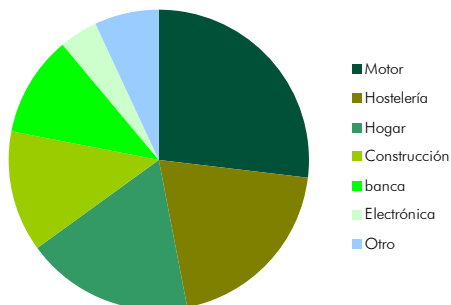
## RENTAS EN ALQUILER

Polígono	Rentas (€/m <sup>2</sup> /mes)	
	Min	Max
Son Castelló	5,00	9,00
Can Valero	5,00	9,00
Son Rossinyol	7,00	9,00
Son Valentí	10,00	15,00
Son Fuster	5,00	8,00
Levante	6,00	9,00
Son Oms	6,00	8,00
Son Morro	7,00	9,00

Fuente: CB Richard Ellis

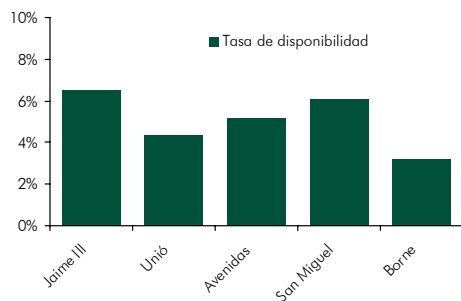
© 2008 CB Richard Ellis, Limited

### PARQUE DE LOCALES EN POLÍGONOS



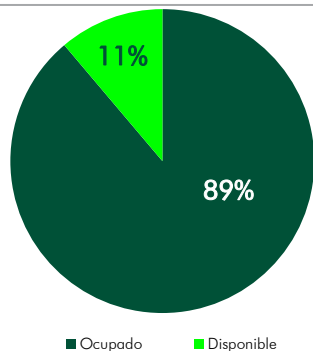
Fuente: CB Richard Ellis

### DISPONIBILIDAD EN CALLES PRINCIPALES



Fuente: CB Richard Ellis

### DISPONIBILIDAD EN POLÍGONOS



Fuente: CB Richard Ellis

### LOCALES COMERCIALES

La principal área de retail de Palma de Mallorca se sitúa en el casco antiguo de la capital, por lo que se reduce a una zona muy delimitada y difícil de expandir. La zona High Street en Palma se concentra en San Miguel, calle reconocida por su variedad comercial; Jaime III, una de las áreas más selectas de la ciudad y Avenidas, caracterizada por grandes almacenes, moda y servicios.

La propia constitución y morfología del centro de Palma conlleva además una escasa disponibilidad de grandes superficies en el núcleo comercial de la ciudad. Por ello, numerosos operadores han buscado ubicación en polígonos industriales dentro del mismo municipio, tales como Son Castelló, Son Rossinyol, Son Valentí, y, en menor medida, Can Valero, donde sí existían grandes superficies. Lo que prima en sus principales vías son naves escaparate que, por diseño y principalmente por el uso al que se destinan, trataremos como locales comerciales en polígonos.

### Oferta

Las principales zonas comerciales en Palma se encuentran en cinco vías: El eje Jaime III, Borne-Unió, San Miguel, Colón y las Avenidas en su totalidad. El mercado de Palma produce un desequilibrio entre oferta reducida y demanda existente por lo que ésta, en algunos casos, se traslada a polígonos industriales o a calles en segunda línea por su mayor disponibilidad y menores precios. Las áreas de influencia comercial de Palma de Mallorca suman más de 450 locales comerciales. San Miguel es la calle que tiene continua disponibilidad y absorción durante el año. En Borne, las operaciones son ausentes por la escasa oferta de la vía. En Jaime III el tipo de local no sobrepasa los 100m<sup>2</sup> mientras en calles como el Borne o San Miguel hay mayor disparidad. En Jaime III se encuentra el 6,52% en mayor disponibilidad debido a su preciada localización y rotación contractual. En todas las calles hay una máxima: No hay locales dedicados a distribución o alimentación.

La oferta de locales comerciales en los polígonos es francamente reducida. Además, casi la totalidad de la superficie disponible es en régimen de alquiler. Los propietarios se muestran reacios a desprenderse de sus propiedades y esto provoca una oferta algo inelástica.

Es difícil ubicarse en las mejores calles de estos polígonos a precios razonables, por lo que cuando una empresa consigue instalarse en una de ellas suele ser para largos periodos de tiempo. Por ello, podemos afirmar que existe una escasa rotación.

### Demanda

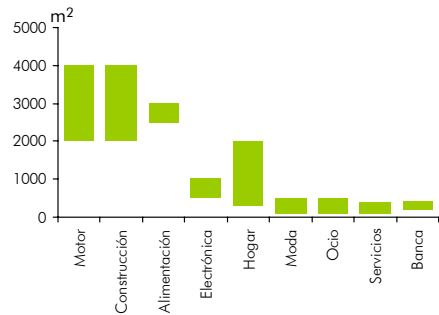
En Palma existe una alta regeneración de la oferta comercial y cada vez más se van restituyendo los antiguos comercios por operadores nacionales e internacionales. En el centro de Palma, operadores locales y extranjeros han encontrado su posición en calles como San Miguel, Jaime III y Unió. Jaime III es la avenida que reúne un mayor número de operadores nacionales e internacionales por metro cuadrado en Palma. La demanda se centra en moda, servicios y equipamiento personal (zapatos, complementos, joyas). Por tamaño de local, los operadores de moda requieren entre 150m<sup>2</sup> - 180m<sup>2</sup>, y los de servicios van de 50m<sup>2</sup> a 100m<sup>2</sup> en su media.

Respecto a los polígonos, actualmente la demanda de locales en las principales calles comerciales es muy alta, lo que conlleva unos precios que, como veremos más adelante, sobresalen de lo que se podría esperar de un polígono industrial. La calle mas demandada, dentro de estas zonas, es sin duda Gran Vía Asima, arteria principal del Polígono Son Castelló, que además se ha visto incrementada tras la decisión de que contará con una parada del nuevo metro de Palma. Cabe destacar la alta demanda entorno al polígono Son Valentí, donde el diseño de sus edificios atrae a empresas que quieren ubicar su sede en este polígono, imagen de alta calidad.

### Precios

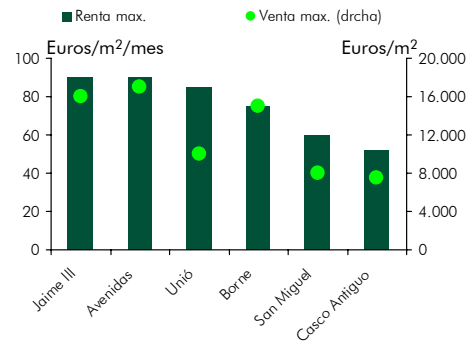
Palma de Mallorca ha rebasado los 50€/m<sup>2</sup>/mes de 2006, con los 90€/m<sup>2</sup>/mes registrados en 2007. Este crecimiento se explica por la carencia de oferta y la baja disponibilidad. Respecto a los polígonos, la dificultad para encontrar locales esta reflejada en los precios que se están pidiendo actualmente en la principal arteria de Son Castelló, la Gran Vía Asima, donde el precio de alquiler al que se aspira llega hasta los 15 €/m<sup>2</sup> y el de venta ronda los 5.000 €/m<sup>2</sup>.

### DEMANDA POR SUPERFICIE EN POLÍGONOS



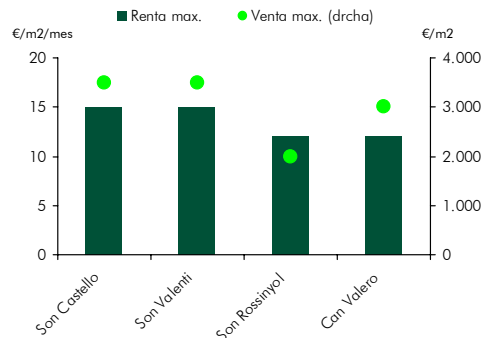
Fuente: CB Richard Ellis

### PRECIOS EN CALLES PRINCIPALES



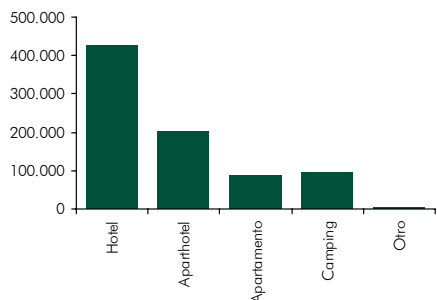
Fuente: CB Richard Ellis

### PRECIOS EN POLÍGONOS



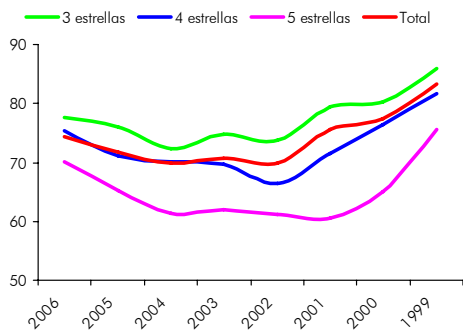
Fuente: CB Richard Ellis

### PLAZAS TURÍSTICAS EN BALEARES



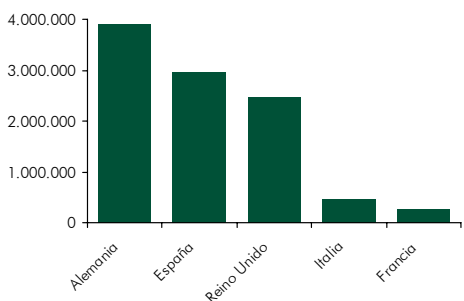
Fuente: Inestur

### OCUPACIÓN POR HABITACIONES



Fuente: INE

### TURISTAS POR PRINCIPALES NACIONALIDADES - Turistas totales



Fuente: Inestur

### HOTELES

Los hoteleros mallorquines han tratado de diversificar en los últimos años para no depender de un consolidado producto hotelero vacacional que, en algunos lugares, no aporta gran rentabilidad. Además de apostar por otros mercados, como el Caribe y Europa del Este, algunos hoteleros están apuntando hacia los hoteles urbanos o de ciudad en el centro de Palma y de otras ciudades españolas y europeas. Este tipo de producto está creciendo y crecerá en los próximos años.

### Oferta

El crecimiento del número de plazas hoteleras durante 2007 en las Islas Baleares fue moderado, incrementándose en 1.838 plazas respecto a 2006, por lo que las Islas cuentan en la actualidad con 425.097 plazas.

El mercado hotelero ha mostrado desde 2005 una tendencia de recuperación moderada de la ocupación. Aún así, durante los últimos años el sector hotelero ha experimentado una pérdida progresiva de rentabilidad de la explotación hotelera, que se sitúa para la mayor parte de los hoteles en un rango entre el 15% y el 25%. Esta pérdida de rentabilidad ha venido ocasionada por una bajada o estancamiento de los precios medios para mantener ocupaciones. Los hoteleros mallorquines han bajado precios medios, debido a la nueva competencia surgida (Túnez, Croacia, Turquía) y a la obsolescencia de la planta hotelera de las Islas Baleares. Los ingresos medios en 2007 se situaron entorno a: 35 euros para hoteles de 3 estrellas, 55 euros para hoteles de 4 estrellas y 130 euros para hoteles de 5 estrellas.

Los propietarios de hoteles poco rentables han manifestado su disposición a la venta de los mismos o han apuntado a salidas alternativas como la reconversión. En 2006 y 2007, la alternativa de reconversión ha sido un tema muy comentado en los medios de comunicación, sobre todo a través de la fórmula del "Condo-hotel", que ha causado mucho interés entre los hoteleros mallorquines. Esta fórmula puede ser una vía de reconversión de hoteles obsoletos sin necesidad de realizar una gran inversión en los mismos, además de colaborar en la desestacionalización.

## Demanda

Baleares superó en 2007 por primera vez la barrera de los 13 millones de turistas, con un crecimiento del 5,5% respecto a 2006. Sus principales mercados, el alemán y el británico (origen conjunto de casi el 60% de las llegadas) presentaron evoluciones opuestas: mientras que el mercado alemán descendió un 2,1%, el británico aumentó un 2,9%. Es importante destacar el mercado español, que aumentó un 21,2%, representando así un 23,3% del total de turistas que reciben las islas, resaltando además su buen comportamiento en la temporada media y baja, pues de los 2,9 millones de visitantes nacionales, más de 800.000 llegaron fuera de los meses de verano. El gasto realizado por los turistas durante su estancia en Baleares en 2007 ascendió a un total de 9.044 millones de euros, lo que supone un incremento del 2,2% respecto a 2006.

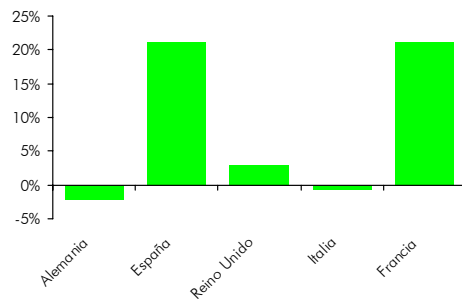
La tasa de ocupación de los establecimientos turísticos se situó en un 76,8%, registrando durante los meses de junio, julio y agosto los valores máximos. A pesar de que los datos de ocupación de 2007 son positivos para Baleares y que la tendencia de los 3 últimos años ha sido de crecimiento, partiendo de un 69,86% en 2004 a un 76,8% en 2007, la demanda de establecimientos en las Islas sigue siendo escasa y continúa la tendencia de operadores que desearían desinvertir en la zona para apostar por otros lugares como el Caribe o Europa del Este. La causa principal es la falta de crecimiento de los ingresos medios.

## Precios

Con una demanda comparativamente inferior a la oferta actual, la situación de los precios no ha variado mucho en los últimos años. Están sujetos a negociación, sin embargo dependen de la categoría del establecimiento, edad, situación y condiciones de venta. El precio de venta de un hotel de tres estrellas puede encontrarse entorno a los 50.000 – 60.000 euros/habitación, un hotel de cinco estrellas podría llegar a encontrarse entorno a los 350.000 euros/habitación.

## TURISTAS POR PRINCIPALES NACIONALIDADES

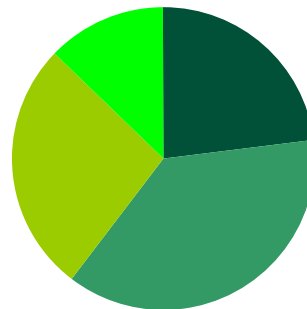
- % cambio anual 2007



Fuente: Inestur

## TURISTAS POR EDAD

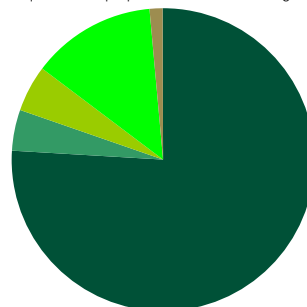
■ <25 años ■ 25 - 44 años ■ 45 - 64 años ■ 64+ años



Fuente: Inestur

## TURISTAS POR TIPO DE ALOJAMIENTO

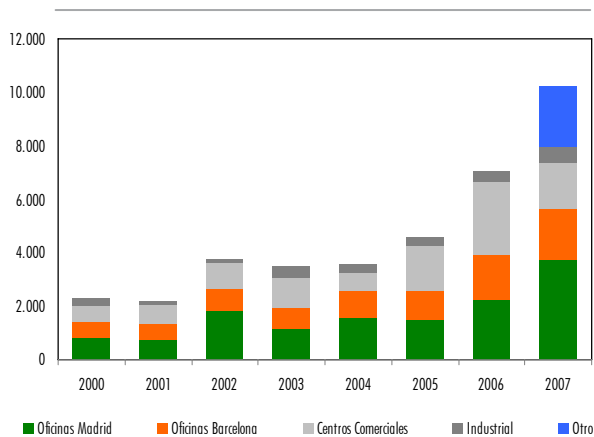
■ Hotel ■ Alquiler ■ En propiedad ■ Familia / Amigo ■ Otro



Fuente: Inestur

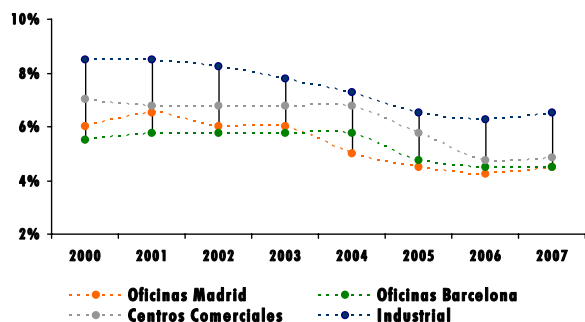
## EVOLUCIÓN VOLUMEN DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

- Millones de €



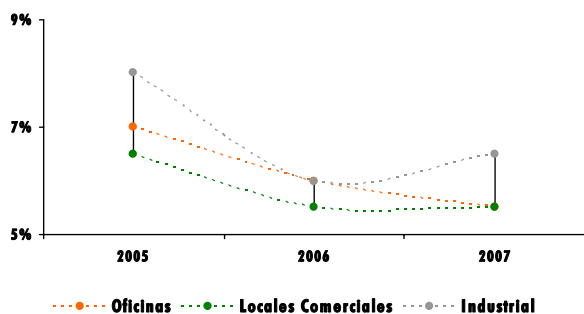
Fuente:: CB Richard Ellis

## RENTABILIDADES EN ESPAÑA



Fuente: CB Richard Ellis

## RENTABILIDADES EN PALMA



Fuente: CB Richard Ellis

## INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

El mercado de inversión inmobiliaria en España ha experimentado un crecimiento exponencial en el último año y medio. El volumen de inversión en activos inmobiliarios ha superado en 2007 los 10.000 € millones, impulsado -en gran medida- por las grandes operaciones realizadas por entidades financieras. En este sentido la venta de la cartera inmobiliaria del Banco de Santander, o la adquisición de nuevas sedes corporativas por parte de Caja Madrid o BBVA en Madrid han supuesto un revulsivo para el mercado de inversión.

Durante el 2007, las rentabilidades de los activos *prime* se han mantenido en niveles relativamente bajos aunque apuntan una clara tendencia al alza. En Madrid y Barcelona, las de los inmuebles de oficinas se sitúan en el 4,5% mientras que para los activos comerciales están en el 4,85%, y en el 6,5% en el segmento industrial. Los activos secundarios están experimentando incrementos sobre las rentabilidades más acusados

## INVERSIÓN INMOBILIARIA EN MALLORCA

El mercado de inversión inmobiliaria en Mallorca está muy orientado hacia activos de pequeño o mediano tamaño, como oficinas, locales comerciales y naves industriales. La demanda para estos productos está compuesta principalmente por patrimonios privados que buscan rentabilidades menos agresivas.

A lo largo del último año se han registrado varias operaciones de Sale & Leaseback sobre activos de oficinas donde los propietarios en busca de liquidez pasan a ser inquilinos. En este sentido, la venta de la sede de Orizonia o de Taylor Woodrow son dos buenos ejemplos de esta tendencia.

Las rentabilidades sobre los activos inmobiliarios en la isla han seguido una tendencia similar al resto de España. A diciembre 2007, la rentabilidad máxima alcanzable sobre activos *prime* de oficinas se sitúa en el 5,5%, mientras que en el segmento industrial se estima entorno al 6,5%. Estos niveles suponen unas rentabilidades algo superiores a las registradas en mercados como Madrid o Barcelona. Las diferencias radican en la dimensión del mercado y en las expectativas de crecimiento. En los mercados más grandes la presión de la demanda y las perspectivas futuras sobre el activo suelen limitar los niveles de riesgo y por tanto reducir los niveles de rentabilidad.

Desde comienzos de 2008, la tendencia general sobre las rentabilidades es claramente al alza. El endurecimiento de las condiciones de financiación así como un menor recorrido de las rentas van a potenciar el incremento de las rentabilidades. Esto va a suponer un reajuste del mercado. El aumento de las operaciones de desinversión y de Sale & Leaseback van a permitir la entrada de capital patrimonialista que hasta ahora había estado desplazado del mercado por el fuerte empuje de inversión apalancada.

## LOS PROMOTORES MALLORQUINES A LA RECONQUISTA DE AMERICA

La inversión en el extranjero, más allá de los mares, no está sólo reservada para los grandes grupos inversores o cadenas hoteleras. Sí es cierto que los primeros en invertir fueron empresas industriales del sector energético y de la telefonía, por lo que es fácil ver por Latinoamérica nombres como REPSOL, CEPSA, TELEFÓNICA o ENDESA. Basta recordar que sólo en MÉXICO había censadas en 2006 más de 1.800 compañías españolas con ejercicio de actividad empresarial, suponiendo en ese entonces el 10 % de todas las inversiones extranjeras en México.

Es fácil suponer que el mayor porcentaje de inversión ha sido acaparado por las compañías hoteleras mallorquinas, que han destinado más de 2.000 millones de euros al desarrollo de resorts y condominiales en las diferentes costas aztecas. La lista de cadenas hoteleras ya ha sido cumplimentada con otras cadenas de tipo medio, que han visto como las inversiones hoteleras producen fácilmente rentabilidades de entorno al 12 y 15 %, cuando están acostumbradas al 2 y 3% en España.

Nombres como HM ,Excelence Hoteles, Grupo Marí, Pollentia Hoteles e Hipotels, se han posicionado fuertemente en la zona de Cancún y la Riviera Maya, por citar algunas cadenas pequeñas. Si bien es cierto que GRUPO PIÑERO, HOTETUR, RIU, GLOBALIA, BARCELO, IBEROSTAR o SOL MELIÁ siguen en permanente búsqueda de localizaciones.

Pero la lista de inversores no acaba en el sector turístico. Existe un buen número de promotores mallorquines que están realizando promociones inmobiliarias en México, Panamá o Brasil. Promotores como Grupo Maioris, Ingeniería Sampol, GPB, Invernostra, Grupo Fluxá, Grupo Cursarch o el propio presidente de la asociación de promotores de Baleares están posicionados de forma muy activa con promociones residenciales, oficinas, marinas deportivas y centros comerciales.

En la reciente inauguración de una sala de exposiciones, organizada por el broker hotelero de mayor actividad de Centro América, advertimos la importancia del sector mallorquín en la zona, ya que fue inaugurada por el Gobernador de la Provincia. Asistieron más de 500 personas de diferentes sectores de la sociedad de Quintana Roo, parte de ella formada por un núcleo de mallorquines que tienen ya un peso importante.

Decía un periodista especializado en el tema que estos destinos suponían una gran oportunidad de desarrollo y de ampliar horizontes de negocio para todas las PYMES relacionadas de alguna manera con el sector turístico. Al parecer, esto es hoy una realidad, y como muestra de ello cabe mencionar a pequeñas empresas mallorquinas como GESMORENT, una agencia inmobiliaria local que está a punto de abrir su primera sucursal. Otro ejemplo sería el de GPB BALEAR, empresa de consultoría en ingeniería y obra civil que ya hace más de un año que dispone de un equipo funcionando allí.

¿Cuáles serán los nuevos destinos de nuestros promotores? ¿Será Panamá? Puede que Costa Rica, Colombia o quizás república Dominicana. Quizás las dificultades y la inseguridad jurídica les fuerce a emigrar, quieran o no quieran ¿Serán estos destinos la excusa para que los promotores inviertan en sectores distintos a los habituales? ¿Veremos en el Top Ten de empresarios del año en Latinoamérica a algún empresario mallorquín?

En definitiva, ¿volverán nuestros emprendedores a hacer las Américas?... Nosotros creemos firmemente en ello.

**Francisco Sánchez Cortés,**  
**Director Regional Baleares**



## Palabras de los profesionales de CBRE

✓ “Para nosotros no se trata de una crisis. Preferimos verlo como una etapa de transición que permitirá depurar un mercado severamente dañado en los últimos años. Esto hará posible trabajar en un marco más profesional, competente y transparente, además de las oportunidades que supone para otras áreas de negocio hasta ahora desconocidas.” - **Susana Hernandez, Retail**

✓ “Tras los últimos grandes procesos de Sale & Leaseback llevados a cabo a nivel nacional, algunas empresas empiezan a plantearse en el ámbito local la desinversión de sus activos como método de financiación para la expansión de sus negocios. En 2007 se han llevado a cabo las primeras operaciones y en todas ellas hemos estado presentes.” - **Tonia Vera, Capital Markets**

✓ “Los clientes cada vez disponen de más información, lo que buscan en nosotros es calidad y confianza. Estamos en un mercado competitivo y cambiante en el que siempre hay oportunidades. Y ahora es el momento de ayudar a nuestros clientes a detectar esas oportunidades.” - **Laura Chavero, Research**

✓ “El nuevo escenario económico originará operaciones por la propia necesidad de liquidez de los promotores, que se convertirán en oportunidades para aquellos que están esperando un ajuste de los precios.” - **Mariano Morell, Industrial**

✓ “Hoy, más que nunca, hay que tener presente lo siguiente: siempre existen 3 precios: el que pone el propietario/vendedor (lo suyo es lo más), el que pone el inquilino/comprador (siempre es demasiado caro) y el que se cierra la operación (el precio de mercado)”. - **Juan Puigserver, Oficinas**

✓ “El comercio minorista en Baleares goza de buena salud y potenciar el sector es una forma de mantener esta tendencia. Por otro lado, La ley de ordenación de la actividad comercial limita la entrada de grandes superficies, lo que conlleva un crecimiento menor de la riqueza en la zona, menos creación de valor y de formación de empleo.” - **Mauricio Cateura, Locales Comerciales**

## OFICINAS DE CB RICHARD ELLIS EN ESPAÑA Y MARRUECOS

### Palma de Mallorca

Avda. Comte de Sallent, 2,  
Esquina 31 de Diciembre,  
07003 Palma de Mallorca.  
Teléfono: 971 45 67 68

### Madrid

Pl. Pablo Ruiz Picasso, 1  
Planta 27,  
28020 Madrid.  
Teléfono: 91 598 19 00

### Barcelona

Edificio Testa Diagonal,  
Av. Diagonal 605, 8º 1ª  
08028 Barcelona.  
Teléfono: 93 444 77 00

### Valencia

Paseo de la Alameda, 35 bis,  
3º dcha,  
46023 Valencia.  
Teléfono: 96 316 28 90

### Málaga

Edificio Málaga Plaza  
Calle Don Christian, 2 – 4  
Planta 1ª oficina 2  
29007 Málaga  
Teléfono: 952 071 701

### Marbella

Edificio Golden,  
Av. Ricardo Soriano 72,  
1ª planta,  
29600 Marbella.  
Teléfono: 95 276 51 30

### Zaragoza

Pº de la Independencia 21,  
1º centro  
50001 Zaragoza  
Teléfono: 91 648 46 35

### Casablanca

190 Boulevard d'Anfa,  
Étage 2,  
20000 Casablanca,  
Marruecos.  
Teléfono: +212 229 532 50

### CB Richard Ellis 2008

Esta publicación se ha preparado cuidadosamente con el fin de ofrecer información general y no se aceptan responsabilidades por errores y omisiones. Las opiniones y los datos aquí indicados están sujetos a cambios sin previo aviso. Cualquier transacción que se efectúe en el mercado no deberá fundamentarse única ni necesariamente en los datos aquí expuestos. Tampoco podrán ser publicados total ni parcialmente ni citados como fuente, sin la previa autorización de CB Richard Ellis.

### EMEA Offices

Abu Dhabi (971) 2 681 4399	Lisbon (351) 21 311 4400
Aix-en-Provence (33) 442 60 01 31	Liverpool (44) 151 227 4611
Amsterdam (31) 20 626 2691	London (44) 20 7182 2000
Athens Danos & Associates in association with CBRE (30) 210 756 7567	Lyon (33) 4 72 83 48 48
Barcelona (34) 93 444 7700	Madrid (34) 91 598 1900
Belfast (44) 28 9043 8555	Malaga (34) 95 207 0710
Belgrade CSI Real Estate (385) 1 6187346	Manchester (44) 1 61 455 7666
Berlin (49) 30 72 61 54 0	Marbella (34) 95 276 5130
Birmingham (44) 121 609 7666	Marseille (33) 4 96 11 46 11
Bratislava (421) 259 110 181	Moscow CB Richard Ellis (7) 495 258 3990
Bristol (44) 117 943 5757	Munich (49) 89 2420 600
Brussels (32) 2 643 3333	Nairobi (254) 20 272 4848
Bucharest CB Richard Ellis Eurisko (40) 21 3131020	Neuilly sur Seine (33) 1 46 24 53 46
Budapest (36) 1 374 3040	Oslo Atrium AS (47) 40 00 57 66
Bulawayo (263) 9 630 20	Palma de Mallorca (34) 97 145 6768
Cape Town Broff Property Group (27) 11 441 400	Paris (33) 1 53 64 00 00
Casablanca (212) 229 532 50	Port Elizabeth Broff Property Group (27) 41 363 5559
Copenhagen CB Richard Ellis Cederholm (45) 70 22 96 01	Porto (351) 226 167 240
Dubai (971) 4 362 0818	Prague (420) 224 814 060
Dublin (353) 1 618 5500	Pretoria Broff Property Group (27) 12 431 7180
Durban Broff Property Group (27) 31 277 2900	Rome (39) 06 4523 8501
Edinburgh (44) 131 469 7666	Sofia Elta Consult AD (359) 2 987 7647
Frankfurt (49) 69 17 00 77 0	Southampton (44) 23 8033 8811
Gaborone (267) 3188 200	Stockholm (46) 8 4101 8700
Geneva CB Richard Ellis PI Performance (41) 22 322 80 60	Saint Petersburg Maris Properties LLC in association with CB Richard Ellis (7) 812 346 5900
Glasgow (44) 141 204 7666	Tel Aviv M.A.N. Properties Real Estate Consultants (972) 3 561 6161
Gothenburg (46) 31 761 8750	The Hague (31) 70 750 8900
Hamburg (49) 40 80 80 20 0	Thessaloniki Danos & Associates in association with CBRE (30) 2310 244 962
Harare (263) 4 707 101	Toulouse (33) 5 62 72 47 72
Helsinki Huoneistokeskus Oy (358) 207 80 3750	Valencia (34) 96 316 2890
Hoofddorp (31) 23 565 7700	Vienna (43) 1 533 4080
Istanbul CB Richard Ellis LS (90) 212 259 36 29	Warsaw (48) 22 544 8000
Jersey (44) 1534 874141	Zagreb (385) 1 487 8600
Johannesburg Broff Property Group (27) 11 441 4229	Zurich CB Richard Ellis PI Performance (41) 44 226 30 00
Kampala (256) 41 345165	
Kiev CB Richard Ellis LLC (38) 44 390 0000	
Leeds (44) 113 233 7666	