



**ESTUDIO MERCADO INMOBILIARIO. PREVISIÓN AÑO 2008.
CATALUÑA. BALEARES. ARAGÓN y NAVARRA.**

**ESTUDIO MERCADO INMOBILIARIO EN CATALUÑA. ARAGÓN Y NAVARRA-LA RIOJA.
BALEARES.**

CATALUÑA

BARCELONA

Residencial:

La previsión del sector inmobiliario para este año 2008 en la provincia de Barcelona, seguirá la pauta marcada los últimos meses del 2007, en la que se produjo una ralentización del sector, motivada por una moderación de la zona euro y una mayor restricción crediticia motivada por las turbulencias financieras.

En Barcelona capital y de manera generalizada, los valores de vivienda plurifamiliar de *segunda mano* mantendrán un descenso entre el 2%-5 % similar al registrado el último trimestre del año. En caso de ciertos distritos como son Sarria-Sant Gervasio, Eixample, les Corts, i Casc Antic, se mantendrán los valores por debajo del IPC. Otros distritos como Sant Martí, Gracia, Nou Barris y Sant Andreu descenderán entre 1%-3%. Mención aparte merece el distrito de Poble Nou que debido al cumplimiento de la normativa 22@ verá incrementado el descenso de valores entre un 6%-10%, ya que al ser el barrio de uso terciario acusan la actual situación financiera en mayor medida.

En lo que respecta al área metropolitana, los municipios que continuarán con un mayor descenso de valores serán Badalona (1%-3%), Santa Coloma de Gramanet (3%-7%) , Hospitalet de Llobregat (1%-7%) y Esplugues de Llobregat (2%-5%).

Del resto de comarcas cabe mencionar que, a excepción del municipio de Sitges en el que se prevé un incremento algo superior al IPC, el resto de poblaciones tienden a mantenerse o a un severo decremento. Cabe mencionar entre ellas: Terrassa (5%-7%), Sabadell (3%-5%),

Prat de Llobregat (4%-6%), Mataró (3%-5%).

Mencionar que si en capitales de comarca se prevén caídas entre el 1-7% estos decrementos serán mucho mayores en poblaciones secundarias, pudiendo llegar hasta el 10%. Deberemos exceptuar puntualmente poblaciones que por su situación geográfica o características tengan un atractivo que mantenga los valores de venta existentes.

En Barcelona provincia y en lo que respecta a obra nueva , la caída del 33 % de vivienda iniciada constata las dificultades existentes en la comercialización de las mismas.

Barcelona capital ha registrado un descenso de los precios de la obra nueva (5,6%), junto con otros municipios catalanes: Badalona, (5,9%) y Santa Coloma de Gramenet, (4 %), Sant Cugat del Valles (5.8%) Terrassa (6%) Sabadell (3%) y Mataró (6%).

La comarca del Vallès Oriental es la que tiene una previsión de disminución más acusada del nivel de actividad en el sector, ya que en estos casos "las viviendas terminadas han acabado de superar el número de las iniciadas", según información facilitada por los constructores.

En las comarcas de costa , Maresme, Garraf, i Baix Llobregat los precios en poblaciones costeras se mantienen estables detectándose descensos en poblaciones interiores como Viladecans (1%-6%), Gava (pueblo) (3%-5%), , Castelldefels (pueblo) (3%-5%) y Prat de Llobregat (1%-3%)

En el resto de comarcas de interior, Osona, Bages, Berguedà, i Anoia los valores se están manteniendo estables, sin embargo la comercialización es lenta pudiendo repercutir en los futuro valores de venta.

Sector terciario:

Durante el año 2007 el mercado de oficinas ha continuado la tendencia ascendente llegando a máximos históricos en el cuarto trimestre. Se ha incrementado la superficie destinada a oficinas en un 57%. En los próximos 24 meses se hará entrega de un total de 900.000 m2 de nuevas oficinas, parte de ellas en la nueva ciudad judicial. Las zonas

que registraran mayor actividad son: Poble Nou, Diagonal, Isla Forum y en la periferia de la ciudad condal, Viladecans, Plaza de Europa, Sant Cugat del Valles y Cornellà. La mayor calidad y especificación técnica hace que estos nuevos centros sean más atractivos para las empresas que desean instalarse en la ciudad.

Puntualmente oficinas situadas en calles que son consideradas estratégicas en el sector terciario, Passeig de Gracia, Rambla Catalunya y calles transversales a las citadas, Mallorca, Valencia, Córsega, Roselló etc... se han visto obligadas a cambiar de zona debido a la fuerte presión que ejerce el mercado residencial, mediante proyectos de reforma y cambio de uso a residencial.

El 90% de la demanda de oficinas se decanta por el alquiler, debido en gran medida, al endurecimiento de las condiciones financieras de bancos y cajas, que frena la opción de compra.. Debido a esta elevada demanda el alquiler se ha incrementado entorno al 8%.

Los precios de venta, sin embargo, se van a mantener estables a corto plazo en Barcelona, con posibles repuntes en inmuebles emblemáticos.

En cuanto al mercado industrial existe una escasa oferta principalmente en la primera corona de Barcelona (25 Km) por lo que la mayoría de transacciones se están realizando en la segunda corona (50 Km).

Durante el 4º trimestre del 2007 las operaciones realizadas en el sector industrial son mayoritariamente de compraventa de inmuebles industriales, si bien se observa que paulatinamente el porcentaje de la demanda de alquiler se va incrementando, pasando esta del 60 % a principios de año al 82 % en 2º trimestre.

El descenso de las operaciones de venta de inmuebles industriales va acompañado de una elevada dilatación en el tiempo en realizar dichas operaciones.

La falta de producto en zonas próximas a la ciudad de Barcelona ha originado que la mayor parte de las transacciones 63 % se hayan realizado en la 2ª corona.

Existe escasez de suelo industrial finalista en el área metropolitana y la oferta de edificios industriales tanto de obra nueva como de 2º mano se concentra en las comarcas del Valles Occidental, Valles Oriental y Baix Llobregat.

El precio de venta de suelo industrial ha aumentado si bien el valor de venta de naves industriales se ha mantenido estable observándose el mayor incremento en las comarcas del Valles Occidental y Baix Llobregat.

En lo que se refiere a las naves en régimen de alquiler sus valores han experimentado un leve ascenso.

De forma general la demanda de inmuebles industriales se centra principalmente en las zonas próximas a la ciudad de Barcelona y en mayor medida en el Baix Llobregat .

En el año 2008 se prevé que el escaso suelo industrial que genere la salida a mercado de nuevas promociones se centre en la comarca del Bages en las que el Consorcio Zona Franca adquirió 83 Has.

Los valores de venta se estima que se mantengan estables o con ligeros descensos ya que si bien los indicadores económicos señalan un alto ritmo de crecimiento el deterioro de las condiciones financieras generan una fuerte desaceleración.

GIRONA

Para analizar las previsiones de futuro del mercado residencial en la provincia de Girona vamos a diferenciar dos tipos de vivienda: primera residencia y segunda residencia. Analizaremos la primera residencia según su ubicación, ya sea en capitales de comarca o bien en poblaciones secundarias, y según la calidad del barrio. La segunda residencia se dividirá en la Costa Brava y en los Pirineos.

Girona y capitales de comarca.

Según hemos apreciado en el último y penúltimo trimestre de 2007 se ha producido un estancamiento generalizado en las viviendas de primera residencia en la capital de provincia, con unos valores unitarios medios por metro cuadrado construido de vivienda plurifamiliar tipo (80-85 m² aproximadamente), entre unos 3.000 €/m² – 3.500 €/m², en zonas más o menos céntricas y residenciales, y entre unos 1.900 €/m² – 2.500 €/m² en zonas con inmigración elevada. Igualmente, se generaliza dicho estancamiento en el resto de capitales de comarca con valores para el mismo tipo de vivienda entre unos 2.200 €/m² – 3.000 €/m², en zonas más o menos céntricas y barrios residenciales, y entre unos 1.700 €/m² – 2.200 €/m² en zonas con inmigración elevada. Se prevé que en los próximos meses se mantenga la situación actual, con un posible retroceso en los barrios más marginados por la inmigración. La misma situación pueden

sufrir los barrios con niveles de renta elevados ya que en muchos casos los valores de venta de estos inmuebles son altos.

Poblaciones secundarias.

Las viviendas de este tipo de núcleos, en general, no han sufrido el mismo estancamiento detectado en las capitales anteriores, exceptuando las poblaciones cercanas a las principales ciudades, aunque se ha detectado una ralentización importante en el sector. Los valores de mercado de vivienda plurifamiliar tipo, en estos núcleos, oscilan entre 2.000 €/m² – 2.800 €/m².

Igualmente, se prevé una paralización del mercado aunque no se estima que se experimente ningún retroceso, al menos a corto plazo, ya que en este tipo de núcleos la subida de precios de los últimos años se ha producido de forma más gradual y moderada, no detectándose valores fuera de mercado.

Cabe destacar, el aumento generalizado de la oferta de primera residencia que existe en la actualidad, debido a la ralentización de la comercialización de los inmuebles. Este hecho sumado a la paralización de obras que ya se encontraban en curso conllevará a un incremento de la oferta aun mayor y en consecuencia un posible retroceso de los valores de mercado, principalmente en las ciudades más pobladas y con más competencia inmobiliaria.

Segunda Residencia

Analizando el segundo semestre de 2007 en las principales zonas turísticas de la Provincia de Girona ya se observa un sensible retroceso de los valores de mercado, principalmente en la Costa Brava.

En las zonas turísticas de montaña, los valores se han estancado pero no se ha observado ninguna bajada de valores, por el momento. De todas formas se prevé una disminución de estos aunque no tan acusada como la que se prevé en la Costa Brava ya que la oferta existente es mucho mayor a la de los Pirineos, posiblemente por falta de liquidez por parte de los propietarios.

La demanda general de segunda residencia se encuentra a la baja en toda la provincia y se prevé que continúe en esta dirección al menos hasta que no se observen expectativas económicas más favorables que las actuales.

Mercado industrial y Terciario en la Provincia de Girona

El mercado industrial y terciario en la Provincia de Girona se caracteriza, en este último año, por un aumento importante de la oferta. Este cambio se debe, principalmente, a la modificación de los planeamientos urbanísticos que han sufrido algunas poblaciones en los últimos años. Se observa este hecho principalmente en poblaciones pequeñas próximas a las vías principales de comunicación de la provincia, como la N-II o la N-260, las cuales se caracterizaban por un entorno agrícola. Las recalificaciones de estas zonas ha producido un aumento considerable de la oferta que sumada a la ya existente en las principales ciudades superan la demanda existente.

Hasta este momento, la demanda de este tipo de inmuebles se ha mantenido en equilibrio con la oferta existente pero se prevé que en los próximos meses se produzca un posible retroceso en los valores de mercado de este sector debido a la competencia existente y al estancamiento de la comercialización.

LLEIDA

Las perspectivas del sector inmobiliario para este año 2008 en la provincia de Lleida, es seguir la tendencia iniciada en el segundo semestre del año 2007, en la que se produjo una ralentización del sector. Esta ralentización es debida por una gran parte a distintas variables macroeconómicas tanto internacionales como nacionales, así como al gran incremento de promociones llevadas a cabo en los últimos años, lo que ha conllevado un descenso en la demanda a la vez que ha aumentado la oferta.

Para realizar una análisis más específico es preciso distinguir tres zonas en el ámbito inmobiliario: inmuebles destinados a primera residencia, inmuebles destinados a segunda residencia y por último el sector terciario (naves industriales, centros comerciales, locales comerciales,...). Así mismo también es preciso dividir la provincia en distintas zonas, para los mercados de primera y segunda residencia.

PRIMERA RESIDENCIA PARA LLEIDA CAPITAL

En esta zona solo consideraremos a la capital de Lleida, ya que en ella se concentra algo más del 30% de la población del total de la provincia. La ciudad de Lleida capital ha experimentado un ordenado crecimiento urbanístico durante estos últimos años y el consistorio municipal contribuyó de una forma eficaz a sacar al mercado suelo finalista. Posiblemente esta actuación a influido en que esta capital sea la más asequible de Catalunya en términos de valores unitarios de viviendas. El mercado en esta capital, al igual que en el resto de Catalunya, se encuentra en situación de ajuste del parque inmobiliario, debido al gran volumen de edificaciones terminadas y en fase de construcción. Pero a diferencia de otras zonas, el posible ajuste en términos de valores representará un menor porcentaje respecto a las rentas familiares disponibles. Este gran parque de viviendas en fase comercialización y al estancarse la demanda producirá un alargamiento de los plazos de venta de estos inmuebles.

PRIMERA RESIDENCIA CAPITALES COMARCALES Y RESTO DE MUNICIPIOS

Aunque en esta zona englobamos municipios hasta 15.000 habitantes creemos que el enfoque es correcto por las características territoriales de la provincia.

Aquí podemos considerar que las capitales de comarca y los municipios de la corona de la capital, han experimentado un gran crecimiento urbanístico, que en algunos casos es mayor a la demanda existente y que se fundamente en la teoría de que el incremento de valores en la capital de Lleida, expulsaría a cierta población a estos municipios. Si bien en algunos casos puede ocurrir, la falta de servicios, de comunicaciones con la capital, y el echo de que los precios de la capital no son muy elevados respecto a la renta disponible, crea un freno a este posible desplazamiento de población, si a esto sumamos la situación actual de ajuste del parque inmobiliario, podemos encontrarnos en situaciones en que no se comercialicen estas viviendas y se vean abocadas a un descenso de valores.

En el resto de municipios que no forman parte de esta corona de la capital, el ajuste del mercado puede ser mayor, ya que la gran mayoría de ellos están dedicados a actividades agrícolas con unos núcleos de población muy pequeños y unas necesidades de viviendas distintas a las que en algunos casos se han puesto en el mercado, ya que se trata de zonas más enfocadas a las autopromociones que a promociones de viviendas plurifamiliares. En estos casos en los que la demanda es muy limitada puede llegar a producirse unos descensos de valores muy acusados.

SEGUNDA RESIDENCIA

La segunda residencia en la comarca de Lleida está claramente ubicada en la zona de los Pirineos, por un lado el núcleo de La Vall D'Aran y por otro lado el resto de las comarcas pirenaica.

En la zona de la Vall D'Aran, aunque la demanda se ha situado ligeramente a la baja, la oferta existente no es muy elevado, produciendo en este caso una situación de cierta estabilización, que si sigue bajando la demanda podría producirse una situación de desequilibrio.

En el resto de zonas de los pirineos, en estos últimos meses la demanda se ha situado muy a la baja. Si se produce una ralentización en el inicio de nuevas promociones, las actuales podrán comercializarse dentro de unos plazos razonables debido a que en esta zona nunca a existido una oferta abundante.

SECTOR TERCIARIO

El sector terciario de la provincia de Lleida está muy vinculado a la actividad agroalimentaria, tanto en industria manufacturera como en agricultura y ganadería, por lo que la evolución de este sector terciario estará muy influenciado por la evolución de este industria y de las variables macroeconómicas que puedan producirse en los próximos meses.

Durante los últimos tiempos se ha producido una proliferación de polígonos industriales a lo largo de la nacional II, desde Soses a Cervera.

La previsión en este sector en la provincia de Lleida, debido en muchos casos al tipo de industria existente corresponde a naves de autopromoción, ya que se ajusta más a las actividades de la propia industria, mientras que las naves de pequeñas dimensiones se ubican más en los polígonos de Lleida y de Tárrega y Cervera, es de ralentización para las naves de pequeñas dimensiones.

En cuanto a locales comerciales la demanda se mantendrá en los centros de ciudades y capitales de comarca, pero puede realizarse algún ajuste de valores debido a las menores perspectivas de beneficios de los comercios influenciados por un menor crecimiento económico.

TARRAGONA

Las perspectivas del sector inmobiliario para este año 2008 en la provincia de Tarragona, es seguir la tendencia iniciada en el segundo semestre del año 2007, en la que se produjo una ralentización del sector. Esta ralentización es debida por una gran parte a distintas variables macroeconómicas tanto internacionales como nacionales, así como al gran incremento de promociones llevadas a cabo en los últimos años, lo que ha conllevado un descenso en la demanda a la vez que ha aumentado la oferta.

Para realizar una análisis más específico es preciso distinguir tres zonas en el ámbito inmobiliario: inmuebles destinados a primera residencia, inmuebles destinados a segunda residencia y por último el sector terciario (naves industriales, centros comerciales, locales comerciales,...). Así mismo también es preciso dividir la provincia en distintas zonas, para los mercados de primera y segunda residencia.

PRIMERA RESIDENCIA PARA CAPITALES COMARCALES

En esta zona que consideramos tanto a la capital de Tarragona como a los otros municipios de capitales de comarca, podemos considerar que los precios de los inmuebles se encuentran estabilizados desde mediados del año 2007. Las transacciones inmobiliarias han descendido y el tiempo medio de venta ha aumentado considerablemente, lo que en algunas zonas del extrarradio de estos municipios pueda existir una sobreoferta respecto a la demanda que en algún momento puntual puede conllevar a un descenso en términos reales de valor. En las zonas céntricas de estos municipios la demanda ha descendido ligeramente y la oferta se mantiene estable, pero ésta es la zona con mayor garantía de mantenimiento de valores estables.

Debemos considerar que en los extrarradios de estos municipios se ha incrementado considerablemente el número de promociones de Viviendas de Protección Oficial (VPO), lo que puede llevar a afectar a la actual oferta de inmuebles no acogidas a ningún tipo de protección.

PRIMERA RESIDENCIA RESTO DE MUNICIPIOS

En esta zona en la que se ubicarían los restantes municipios, correspondería a las zonas interiores de la provincia. Aquí en los últimos dos años se ha producido un gran incremento de la oferta debido al gran incremento de precios de los últimos años en la capital de provincia, así como en las capitales de comarca, lo que presumiblemente iba a conllevar una expulsión de población hacia zonas residenciales de segunda fila que correspondería a esta zona. En alguno de estos municipios la oferta se ha ido absorbiendo y en algunos casos se ha equilibrado con la demanda. Pero en la gran mayoría actualmente existe una elevada oferta y una demanda muy baja, debido a lo limitado de los núcleos poblacionales, y al no llegarse a cumplir los desplazamientos poblacionales estimados, debido entre otros factores a la falta de servicios y de comunicaciones de estos municipios. Esto ligado a un posible aumento de VPO puede conllevar a un ajuste de valores a la baja que puede producirse durante estos dos próximos años.

SEGUNDA RESIDENCIA

En este caso podemos considerar que este nicho de mercado sería el más afectado por la demanda de los consumidores. Las expectativas no son nada alentadoras, ya que este mercado junto al sector terciario pueden ser los más afectados antes las expectativas macroeconómicas nada favorables. La demanda se encuentra claramente a la baja en todas las zonas y la oferta se encuentra al alza debido posiblemente a una falta de liquidez de los propietarios de estos inmuebles.

En esta sector podríamos considerar tres zonas:, Costa Dorada Norte (Baix Penedès, norte del Tarragonès), Costa Dorada Centro (Baix Camp) y Costa Dorada Sur (Baix Ebre y Montsià).

En la costa dorada norte (considerada como una segunda residencia del área de Barcelona) la demanda actual mejoraría considerablemente si se materializarán unos ejes de comunicación más dinámicos con Barcelona y su área metropolitana a la vez que debería ejecutarse más servicios poblacionales. Estos factores conllevarían un desplazamiento poblacional de primera residencia del área de Barcelona a esta zona. La costa dorada centro es una clara zona de segunda residencia, tanto de distintos países europeos como de distintas comunidades autónomas de España. La demanda en esta zona es baja y la oferta esta incrementando ligeramente. Puede producirse algún ajuste en los valores actuales de vivienda, pero también podemos considerar

que puede producirse una demanda por parte de inversores extranjeros, pudiendo producir descensos de valores poco significativos.

La costa dorada sur, es la zona de segunda residencia en la que ha incrementado la oferta más significativamente en los últimos años, y actualmente se encuentran muchas promociones en curso que van a conllevar un considerable parque de viviendas terminadas. Aunque esta es la zona en la que los valores son más contenidos, este gran incremento de oferta de estos últimos años puede conllevar a que si se produce un ajuste de valores, sea la zona en la que el ajuste porcentual sea mayor.

SECTOR TERCIARIO

La demanda en este sector durante los últimos años ha sido elevada y el sector industrial ha sido el que más ratios de crecimiento ha experimentado. Este sector esta muy condicionado a las expectativas macroeconómicas que actualmente no son muy favorables, aunque un mantenimiento en el consumo familiar como una contención o ligera disminución de los tipos de interés puede conllevar unas expectativas más favorables.

La provincia de Tarragona esta muy ligada a la industria química y energética, pero también se encuentran el sector portuario como un sector en constante crecimiento así como implantaciones de empresas multinacionales que ubican centros logísticos en la zona. Actualmente las naves industriales de pequeñas y medias dimensiones empieza a dar síntomas de exceso de oferta, aunque esta no es muy elevada. Las naves de grandes dimensiones tienen poca demanda a no ser que vayan destinadas a centros logísticos que en muchos casos terminan por construir las propias multinacionales. Podemos considerar que es un sector que actualmente se encuentra en cierto equilibrio, y que una mayor oferta no sería absorbida por el mercado lo que podría conllevar a un posible reajuste de valores en un futuro.

Los centros comerciales siguen en constante crecimiento y la ocupación de estos es alta. Debemos considerar las grandes restricciones que impone la Generalitat de Catalunya para la implantación de los mismos, lo que conlleva que es un sector de crecimiento estable. En este apartado podemos considerar que los centros comerciales actuales y futuros que se ubican en Tarragona y Reus tengan una ocupación alta y expectativas favorables. La evolución de los centros comerciales ubicados en algunas capitales de comarca estará muy influenciada por el consumo interno de las familias, implicando algún mayor riesgo.

En relación al mercado de locales comerciales ubicados en los principales ejes comerciales, estos mantendrán una evolución estable de valores, ya que actualmente no existe oferta y la demanda se mantiene en términos altos. El resto de locales comerciales vendrá muy influenciada por el consumo interno, lo que podría provocar una rotación de actividades y en algunos casos unos ligeros descensos de valor.

El mercado de oficinas dispone de una oferta equilibrada con la demanda actual y los valores de los mismos se encuentran estables y se estima que esta tendencia se mantenga en el corto plazo.

ARAGON

En términos generales, dada la evolución del año 2007 y especialmente del último trimestre, se espera un ajuste en los valores de mercado, que tienden a estancarse o incluso a bajar teniendo en cuenta la inflación.

Existen cuatro principales Áreas Urbanas donde se concentra la mayor parte de la población: Zaragoza Metropolitana (casi la mitad de las viviendas de 1ª y 2ª residencial de la Comunidad se ubican en Zaragoza capital), Huesca capital, Teruel capital y Pirineo Aragonés (Jaca y Sabiñánigo):

Zona de Zaragoza y su Area Metropolitana, están influenciadas en gran medida por la Expo 2008 a nivel residencial y por el Polígono PLA-ZA en el nivel terciario (además de la próxima llegada de la alta velocidad a este polígono). En la capital, el área de mayor valor se ubica en el Paseo Independencia (una de las zonas más caras de España), destacando también la zona de La Romareda en el área de influencia del futuro centro comercial Aragonia. La existencia de numerosas promociones de VPA ha influido en que la venta de viviendas libres se encuentre más estancada.

Huesca es, junto con Zaragoza, la zona donde los valores se encuentran más altos, y donde la comercialización también está sufriendo un aumento considerable en los tiempos de venta.

Zona de Teruel dispone de poco suelo en mercado, aunque su demanda tampoco es muy alta. Los valores son más bajos en esta zona.

El Pirineo Aragonés, se destina en su mayoría a 2ª residencia por lo que el ritmo de ventas es más sensible a las variaciones del mercado inmobiliario. Los valores se mantienen altos, aunque promociones de reciente construcción tienen problemas de comercialización y se han realizado rebajas en los valores iniciales de venta.

El mercado terciario de locales destaca principalmente en Zaragoza capital y en zonas concretas del entorno de Paseo Independencia-Sagasta donde la gran ocupación y demanda hace que los valores de venta y alquiler sean los más elevados. En el resto de la capital (exceptuando los centros comerciales) la demanda es menor a la oferta existente, situación que se repite en el resto de zonas de la comunidad. En cuanto a las naves comerciales, la existencia de múltiples Polígonos Industriales en funcionamiento y en desarrollo hacen que los valores se encuentren homogéneos y con una tendencia estable en los valores de venta.

NAVARRA - LA RIOJA

Navarra fue en 2007 la comunidad donde menos creció el precio de la vivienda. Asimismo el número de viviendas iniciadas en este año ha descendido respecto al de años anteriores, debido a la bajada de la demanda experimentada. Las operaciones de compra-venta también han disminuido, por lo cual la desaceleración del mercado inmobiliario tiene en Navarra un buen ejemplo.

La Rioja es, junto con Navarra, la comunidad autónoma con menos transacciones de viviendas en el tercer trimestre del año 2007. Los valores se mantienen estables y con pocas expectativas de ventas a corto plazo.

En estas comunidades el mercado terciario se centra en las dos capitales (Pamplona y Logroño) donde las zonas comerciales del centro histórico y los Polígonos más cercanos al casco urbano tienen el mayor nivel de demanda y valores de locales y naves respectivamente. En el resto de las zonas la oferta cubre e incluso sobrepasa la demanda actual.

BALEARES

VIVIENDA

La situación del mercado inmobiliario ha reducido su nivel de actividad en el último año, observándose que el incremento de precios en el 2007 ha sido inferior al del año anterior, y aunque son puntuales los casos en los que se observan reducciones en los precios de venta, se prevé para el 2008, que tanto la velocidad de las ventas como el incremento de los precios tenderán a ralentizarse, subiendo más los precios en aquellos municipios donde carezcan de suficientes terrenos edificables.

No obstante esta ralentización será menos perceptible en las zonas costeras destinadas a residenciales de lujo, donde lo que se oferta es un producto muy atractivo, fuertemente demandado por ciudadanos alemanes y británicos, y donde se prevé un mantenimiento al alza de la demanda y una subida de precios similar a la de años anteriores con porcentajes entorno el diez por ciento.

Dentro de Baleares haremos un estudio diferenciado entre las distintas islas, centrándonos en Mallorca por ser la Capital de provincia:

MALLORCA CAPITAL:

Dentro del casco urbano, la venta de viviendas está bastante estancada debido a los elevados precios que alcanza, sobre todo en aquellas promociones de nueva construcción que resultan de la demolición de inmuebles antiguos y sustitución de estos por edificaciones de nueva planta.

Con respecto a la vivienda usada, la oferta es importante, y aunque los precios son inferiores a los de la obra nueva, el alargamiento de los ritmos de venta es evidente en este sector, donde los principales compradores son inmigrantes latinoamericanos.

Las zonas de mayor crecimiento de la capital, se situaban hasta ahora, en el extrarradio del casco urbano de Palma y núcleos cercanos a la Vía de Cintura (autovía de circunvalación), si bien estas zonas eran fuertemente demandadas en los

Últimos años, el encarecimiento de los precios, ha provocado una ralentización de las ventas, pasando las promociones de venderse prácticamente sobre plano, a estar terminadas y pendientes de comercializar, a pesar de esto, se estima una evolución general de ascenso moderado de precios.

MALLORCA PROVINCIA:

Dentro de la provincia distinguimos entre viviendas destinadas a primera y segunda residencia:

Primera residencia:

El encarecimiento de los precios de la vivienda destinada a primera residencia en el casco urbano y entorno próximo a la vía cintura, ha provocado un claro desvío tanto de la demanda como de la oferta de viviendas hacia poblaciones más alejadas de la capital, concretamente hacia los núcleos ubicados a lo largo de las carreteras Palma-Inca y Palma Manacor, con el consiguiente surgimiento de poblaciones dormitorio ubicadas en un radio de unos 35 -50 kilómetros de la Capital.

Municipios como Marratxi, Sta Maria del Camí, Consell, y Binisalem en la línea de comunicación Palma -Inca; o Algaida, Montuiri y Villafranca de Bonany en la línea de comunicación Palma-Manacor han experimentado un fuerte crecimiento urbanístico en los últimos años, alcanzando precios en ocasiones más propios de la capital de provincia.

De igual modo municipios como Campos o Llucmajor, han crecido de forma considerable en los últimos años aunque con precios a niveles más lógicos.

En general se puede esperar para todos estos núcleos de población que los precios sigan creciendo, pero de una forma bastante más moderada que en años anteriores y las ventas se produzcan a un ritmo más lento.

Segunda residencia:

Para la segunda residencia, se espera un panorama tranquilo y similar al de años anteriores, no obstante haremos una breve reseña por áreas geográficas:

Zonas Norte, Nor-Este y Nor-Oeste.

Núcleos turísticos como Betlem, Artá, Colonia de San Pere, Puerto de Alcudia, Puerto de Pollença, Soller y Valdemosa entre otros, ofertan viviendas -segunda residencia-, principalmente destinadas a un mercado internacional, (alemán e inglés). Los precios de venta de estos inmuebles son en general elevados, pero sigue siendo un área fuertemente demandada, a pesar de su relativa mala comunicación por carretera con la capital en el caso de los núcleos del Nor -Este

Se prevé que la situación del mercado inmobiliario se mantendrá estas áreas en cuanto al nivel de oferta y demanda, con una subida de precios en porcentajes similares a los del 2007.

Zona sur Este

Núcleos de población como Manacor, Portocristo, Calador, Santanyi, o Calas de Mallorca, han desarrollado principalmente viviendas de tipo unifamiliar tanto aisladas como adosadas, así como apartamentos de veraneo, demandados principalmente en el mercado inglés. Los precios en esta zona no son muy elevados comparados con los de otras áreas de la isla por lo que se estima que no se produzcan grandes cambios en la situación del mercado respecto al 2007.

Zona Sur Oeste

Sector de las viviendas de lujo en torno a Calvià. Podemos considerar que esta zona está instalada en una burbuja, inmune a la actual situación del mercado inmobiliario.

Del lado de los compradores no se observan indicios de contención. Los principales clientes en el mercado de las casas de lujo son los alemanes. Entre el resto de clientela internacional, destacan británicos, norteamericanos y suizos. Los ciudadanos españoles no representan un porcentaje significativo en este tipo de transacciones inmobiliarias de alto nivel.

La zona más apetecible del municipio de Calvià es Bendinat, situado cerca de Palma, seguirían en el orden de preferencias Portals Nous, donde está emplazado un elitista puerto deportivo, y la urbanización Nova Santa Ponça, con el atractivo de que en sus inmediaciones existen dos campos de golf.

Fuentes del sector inmobiliario coinciden en señalar que, en los próximos años, una de las zonas que más se revalorizará será la que rodea al núcleo residencial de El Toro. El motivo es ampliación de Port Adriano, que empezó el año pasado y que está previsto

que acabe en 2010, la construcción de este puerto implica que llegarán nuevos turistas con alto poder adquisitivo, que también invertirán en vivienda.

Para este año 2008, se prevé en este área de la provincia, una subida de precios de hasta el diez por ciento, incremento que se notará sobre todo en aquellos inmuebles a la venta situados en primera línea de mar o en conjuntos residenciales que rodean a los campos de golf.

Uno de los motivos principales que justifica esta situación es la falta de solares para construir viviendas, circunstancia que provoca una disminución de la oferta, lo que hace que los precios de las viviendas se disparen ante la escasez de las mismas.

Zona Centro.

Existe una oferta muy singular de viviendas en zonas rústicas de Mallorca, constituida por casas de campo ubicadas en pueblos del interior de la isla, y que también son demandadas dentro del mercado internacional, fundamentalmente británico y alemán, para este tipo de mercado también se prevé una subida de precios similar a la producida en años anteriores con porcentajes similares al IPC y el mantenimiento de un ritmo constante de ventas.

IBIZA Y MENORCA:

Las Islas de Ibiza y Menorca se prevé mantengan en líneas generales el esquema de la capital, con tendencia al estancamiento o ralentización tanto del número de ventas como de los precios de las viviendas destinadas a primera residencia.

Ibiza, San Antonio de Portmany y Santa Eulalia del Río en Ibiza y Mahón, Mercadal y Ciutadella de Menorca en Menorca, se pueden considerar los núcleos que han tenido un mayor desarrollo urbanístico en los últimos años.

Igual que en Mallorca la ralentización de las ventas será menos perceptible en las zonas costeras destinadas a viviendas de segunda residencia donde se prevé un mantenimiento al alza de la demanda y una subida de precios similar a la del pasado año 2007.

LOCALES

Según estudios realizados, calles como San Miguel, Jaime III, Sindicato, Avenidas y algunos puntos del paseo marítimo de Palma de Mallorca, son cada día más demandadas por empresas destinadas a restauración, moda y venta de complementos, por lo que no se prevé que en este sector se vayan a producir cambios significativos en la situación del mercado que pudieran traducirse en un alargamiento de los tiempos de venta o en una reducción de precios.

Existe gran disparidad de precios de venta para este tipo de inmuebles debido a que dependen de múltiples factores, tales como superficie, geometría, relación fondo fachada, altura etc.

Los valores de mercado de locales en las calles más comerciales de Palma de Mallorca se sitúan entre los 6.000 euros/m² y los 10.000Euros/ m, desconociendo si se ha realizado alguna venta por encima de estos precios, debido a la escasez de transacciones realizadas.

El aumento de demanda en las principales vías comerciales de la Ciudad y la casi nula disponibilidad de locales en venta provoca que tanto la oferta como la demanda se extiendan a calles de segundo orden comercial, situadas en las inmediaciones de estos ejes, alcanzando valores entre 2.500euros/m² y 5.500euros/m² dependiendo de sus características.

En el resto de poblaciones de la provincia de Baleares encontramos precios unitarios de venta que oscilan entre 1.200 euros /m² y 3.000 euros/m², pudiendo llegar a alcanzar valores puntuales en torno a los 5.500 euros /m² en núcleos de con más de 25.000 habitantes como Inca y Manacor o Soller.

Para las poblaciones de la costa los valores unitarios oscilan entre los 1.200 y 3.000 euros/m².

Dentro de estas poblaciones encontramos zonas con gran atractivo comercial (puertos de Soller, Pollenca y Andratx) donde los valores pueden llegar incluso a los 6.000 euros/m².

En la isla de Menorca los precios unitarios de venta medios se sitúan entre los 1.200 y 2.800 euros/m² alcanzando en las zonas más comerciales (Ciutadella y Port de Mahon) valores en torno a los 5.500 euros.

En el caso de Ibiza encontramos valores medios entre 1.500 y 3.000 euros/m², y se alcanzan picos de hasta 6.500 euros en las vías más comerciales, situadas tanto en el centro de la ciudad de Ibiza como en el paseo marítimo de Santa Eulalia del Río o el paseo de San Antonio de Portmany.

En general podemos afirmar que en Baleares existe una primera línea comercial donde la demanda es muy elevada, frente a una oferta prácticamente nula, lo que conlleva a una tendencia de los valores a la alza; una segunda línea , también con alta demanda por la escasez de la existencia de inmuebles en venta en la primera, y donde los precios de venta se situarían en torno al 50% de los precios de la primera línea, y por último una tercera banda donde englobaríamos todos aquellos locales ubicados en barrios básicamente residenciales, locales destinados a uso almacén, o a comercios dedicados a venta de productos de primera necesidad, cuyos precios de venta se situarían en torno al 20 por ciento de la primera línea.

En general se prevé un mantenimiento al alza de la demanda y una subida de precios similar a la de años anteriores, sin encontrar factores significativos que pudieran traducirse en una reducción de precios o ralentización de las ventas de este tipo de inmuebles.

INDUSTRIA Y OFICINAS.

Respecto al mercado de inmuebles destinados a uso industrial y oficinas, únicamente resaltar que el nivel tanto de oferta como de demanda de inmuebles destinados a uso industrial en Baleares es muy limitado, resultando que la mayor parte de naves destinadas a almacenaje u otro tipo de uso, son producto de autopromociones realizadas para satisfacer necesidades concretas de particulares o empresas, y normalmente las transacciones de este tipo de inmueble se suelen realizar entre particulares llegando a resultar bastante complicado saber sus precios reales de venta.

Según estudios realizados los precios de venta en este sector se sitúan entre 1200 y 1800 euros/ m² alcanzado picos de hasta 2.100 euros en algunos polígonos.

Se prevé debido a la escasez de suelo para uso industrial disponible en las islas, que tanto el nivel de oferta y como de la demanda se mantengan sin cambios respecto a años anteriores, y que los precios sigan subiendo con incrementos en torno al 7%,