

INFORME COVID-19

Tras meses de confinamiento prácticamente en todo el territorio mundial, en España estamos comenzando a vislumbrar el camino de regreso a la actividad, siempre procediendo con cautela y bajo las medidas de seguridad dictadas para tener un retorno a la normalidad lo antes posible.

En este informe analizamos el impacto de la crisis sanitaria sobre la economía, de forma generalizada y hasta el momento, y también concretamente, su efecto sobre los principales mercados inmobiliarios en los que actuamos. Ponemos de manifiesto algunas de nuestras expectativas actuales y también las preguntas principales que se vienen planteando. Hay que señalar que la evolución del COVID-19 puede afectar día a día de diferentes formas sobre el Real Estate aunque cada uno de esos días que pasan, su impacto se va atenuando. En nuestro estudio hemos reflejado un escenario real basándonos en los datos y experiencias vividas durante los últimos meses. Este escenario se muestra bastante diferente al que planteábamos a final del año pasado si bien consideramos que, a pesar de lo vivido, con seguridad sabremos aprovechar las fortalezas y oportunidades de mejora que siempre nacen después de épocas adversas.

Como dato curioso, hay que destacar que la pandemia ha agilizado ciertas mecánicas de compras y modelos de trabajo que en nuestro país avanzaban despacio, a diferencia de lo que ocurría en otras potencias mundiales. Nos ha enseñado a teletrabajar a marchas forzadas y de forma eficiente, a realizar más y mejor compras online, a organizarlos y evitar aglomeraciones en tiendas de conveniencia, a saber visitar de manera adecuada una vivienda u oficina desde una pantalla... métodos que con probabilidad permanecerán y nos ayudarán a gestionar de forma más eficiente nuestro tiempo con mejores resultados. Y curiosamente, también hemos aprendido a valorar dos factores bastante diferentes y necesarios en nuestro día a día, pero complementarios, la importancia de conocer y estar preparados con una buena tecnología y la imperiosa necesidad de contacto social de forma presencial.

COVID-19

En Europa y en el resto del mundo, la actividad se está viendo afectada en todos los sectores debido a la pandemia por coronavirus (COVID-19). A fecha de este informe, consideramos que debemos dar menos peso a la evidencia previa para mostrar nuestra opinión de mercado actual. Dado el futuro incierto que el impacto del COVID-19 podría tener en el mercado inmobiliario y los escasos comparables recientes, este informe pretende proporcionar información del mercado tal como los vemos en este momento, pero es importante resaltar que por la actual situación se pueden producir rápidos cambios en el mismo.

Edición y contenidos:

Knight Frank Research
research@es.knightfrank.com

CONTENIDOS

04

CONTEXTO
MACROECONÓMICO

08

SITUACIÓN COMERCIAL
EN ESPAÑA

10

MERCADO
DE OFICINAS

12

MERCADO
LOGÍSTICO

14

MERCADO
RETAIL

16

MERCADO
RESIDENCIAL

CONTEXTO MACROECONÓMICO

El impacto que ha tenido la pandemia en la economía global y nacional es más que evidente. Según los expertos se prevén posibles escenarios para volver a la normalidad lo antes posible, las medidas para paliar la ralentización económica son claves en este aspecto.



¿Qué sabemos?

Como era de esperar, los indicadores económicos han sido desfavorables.

Las situaciones de confinamiento que se han dado en todo el mundo supondrían en cualquier caso una enorme repercusión a corto plazo en los indicadores. Buen ejemplo de ello son las estadísticas oficiales procedentes de China, uno de los primeros países en adoptar medidas estrictas de confinamiento, que muestran una contracción del PIB próxima al 7% durante el primer trimestre. En muchos otros países los datos ya han quedado obsoletos, por lo que no resultan significativos. En España, solo en el primer trimestre del año, se había registrado ya un retroceso histórico del PIB del 5,2%. Actualmente existen muchas dudas sobre la calidad de algunos datos económicos, en especial los que se basan en encuestas o cuestionarios. En consecuencia, también se están analizando los principales indicadores económicos a más largo plazo para tener una mejor idea del avance económico a futuro de los diferentes países.

Tipos de interés: más bajos durante más tiempo.

Tras un período de volatilidad, los rendimientos de la deuda pública han tocado suelo en muchas economías mundiales, aunque solo de forma temporal. Las decisiones de todos los bancos centrales han implicado este año

En España, el Gobierno va a movilizar un total de 200.000 millones de euros para atenuar el impacto del coronavirus en la ciudadanía y en la economía española

recortes de tipos o, al menos, su mantenimiento en mínimos históricos. En la mayoría de las economías más importantes, existe escaso margen para prolongar el uso de medidas convencionales, aunque China logró reducir los tipos de interés de referencia durante el mes de abril.

Muchas autoridades monetarias han recurrido ahora a medidas no convencionales, como la compra de deuda pública o privada, o la reducción de los niveles de las reservas anticíclicas. En una coyuntura económica más normal, todas estas medidas se considerarían extremadamente expansionistas.

Los Gobiernos proponen medidas de estímulo fiscal.

En el mes de marzo comenzó la primera oleada de compromisos de inversión destina-

dos a reactivar las economías estancadas de todo el mundo, aunque siguen anunciándose programas adicionales. Por ejemplo, en Estados Unidos, el Senado ha aprobado un paquete de estímulos de 484.000 millones de dólares, destinándose 300.000 millones a reabastecer el Paycheck Protection Programme (Programa de Protección del Pago del Salario), conocido coloquialmente como el fondo para pequeñas empresas. En España, el Gobierno va a movilizar un total de 200.000 millones de euros para atenuar el impacto del coronavirus en la ciudadanía y en la economía española. La medida que reunirá más recursos es la del aumento de la liquidez para las empresas, que se llevará a cabo a través de una línea de avales públicos por importe de unos 100.000 millones de euros garantizando la liquidez y cubriendo las necesidades de autónomos, pymes y empresas, con el fin de mantener la actividad productiva y el empleo. Dicho importe supondría alrededor del 20% de lo que produce el conjunto de la economía española en un año. Mientras, Alemania ha aprobado otros 10.000 millones de euros de gasto para financiar el pago de prestaciones por desempleo y ha recortado el impuesto sobre ventas de restaurantes y cafeterías.

Por su parte, el Tesoro británico planea obtener 180.000 millones de libras, una cifra que cuadruplica con creces sus planes previos de contratación de préstamos por un importe próximo a los 30.000 millones de libras. En definitiva, los estímulos públicos todavía no han alcanzado sus límites. Por otra parte, se han desvinculado los ERTE del Estado de Alarma y se han prorrogado, por el momento, hasta el 30 de junio. En Reino Unido, también los pagos realizados durante la crisis a empleados británicos en situación similar a nuestros ERTE se van a ir retirando gradualmente en lugar de interrumpirse por completo tras la fecha límite inicial del 30 de junio.

¿Qué esperamos?

Medidas de desconfiamento: un proceso muy gradual.

Algunas partes de Asia están recuperando ya cierto nivel de normalidad, ya que los empleados han vuelto al trabajo (sujetos a estrictas medidas de seguridad y realización de tests), incluso se han celebrado elecciones en Corea del Sur. También algunos países de Europa están relajando sus medidas, aunque de forma muy paulatina. A medida que se aproxime una oleada de estimaciones sobre un crecimiento económico débil en el primer trimestre, aumentará la presión sobre los Gobiernos de todo el mundo para que pisen el acelerador y vayan más allá. Se da a entender que debe alcanzarse un equilibrio entre la salud pública y la económica. Por eso preveemos que, aunque cada vez son más los países que empiezan a levantar ciertas restricciones, el regreso a la "normalidad" se alcanzará dentro de meses y trimestres, y no en semanas.

◆◆

En España el impacto en el PIB será del -8% en 2020, debido, en gran parte, al sector del turismo que afecta de manera directa en nuestro país, aunque para 2021 se prevé una recuperación económica del 4,3%

◆◆

Un intenso debate sobre cómo será la recuperación.

La última ronda de datos económicos va a obligar a que las partes involucradas se centren en analizar cómo recuperar la senda del crecimiento económico. En la actualidad, existen diferentes opiniones sobre la recuperación aunque en realidad, casi todos los analistas predicen un descenso del crecimiento mundial para 2020 superior a la contracción del 0,5% registrada en 2008 durante la crisis financiera. En sentido más positivo, el consenso de cara a 2021 es que el PIB crecerá un 4,3%, aunque el desempleo aumentará hasta el 5,3%, con respecto al 3,8% de inicios de 2020. En la mayoría de las economías, el rango de previsiones ahora es extremadamente amplio, según el FMI se prevé que el PIB para la zona euro será de un -7,5% en 2020, creciendo un 4,7% en 2021 mientras que en España el impacto en el PIB será del -8% en 2020, debido, en gran parte, al sector del turismo que afecta de manera



FASES DE LA DESESCALADA EN ESPAÑA



directa en nuestro país, aunque para 2021 se prevé una recuperación económica del 4,3%.

En la mayoría de indicadores económicos, a día de hoy, el rango de las previsiones es muy amplio, lo cual refleja una serie de elementos que básicamente siguen siendo inciertos: la velocidad a la que se reducirá el confinamiento, el momento en que podrán realizarse tests masivos o el impacto que tendría un segundo repunte de los casos.

En nuestra opinión, el crecimiento de España será más lento de lo que indican los pronósticos más optimistas de recuperaciones en forma de "V", estimando una recuperación más gradual y suavizada en el tiempo.

¿Qué nos preguntamos?

¿Cuánto tiempo durará este proceso de normalización?

Los problemas de esta envergadura plantean inevitablemente dudas sobre el regreso a la normalidad: ¿Se reactivará de manera generalizada el transporte aéreo internacional?, ¿El cambio a los pagos con tarjeta ha acelerado el declive del efectivo?, ¿Regresarán los empleados a sus lugares de trabajo físicos?, ¿Aumentará todavía más nuestra dependencia de las compras por internet? A corto plazo, podemos señalar que algunas zonas de Asia ya están recuperando en cierta medida una "nueva" normalidad. Las oficinas y las instalaciones de ocio están comenzando a reabrir en China y Corea del Sur, aunque respetando, lógicamente, las medidas de precaución. También el Reino Unido podría seguir en general esta vía, pero los muchos matices respecto a las diferentes características de distintos países, como sus sistemas políticos o sanitarios, pueden confabular para imposibilitar tales generalizaciones. En España estamos viendo cómo empiezan a instaurarse las distintas fases de desescalada en cada una de las regiones. Cuando menos, los plazos de recuperación serán diferentes al no tratarse de una crisis económica normal, por lo que tampoco lo será su resultado. Las crisis convencionales y sus repercusiones en el sector inmobiliario suelen ser el resultado de una combinación de I) infracapitalización de la banca; II) apalancamiento excesivo; III) sobreoferta; y IV) confianza. Sin embargo, esta crisis económica no es una crisis al uso.

FASE 0. Los negocios no considerados como actividades esenciales, que permanecían cerrados abren bajo condiciones de salud y seguridad. El servicio al cliente se realiza con cita previa, siempre que los activos sean de hasta 400 m². Dentro del establecimiento se mantienen medidas como el distanciamiento, y se presta atención a un cliente por trabajador, con turnos prioritarios para personas mayores y dependientes durante sus salidas. Abren restaurantes y cafeterías con servicio para llevar, sin poder consumirlo en el local. En la obra nueva se abren pisos piloto y oficinas de ventas.

FASE 1-INICIAL. Abren pequeños comercios bajo condiciones de seguridad, excluyendo centros comerciales salvo los locales que tenga entrada independiente desde el exterior. Las terrazas se abren al 50%, aunque cabe la posibilidad de aumentar si el Ayuntamiento permite más espacio. Algunos hoteles abren sin usar áreas comunes. Se reactivan bibliotecas, actos culturales/espectáculos con una capacidad de menos de 30 personas, si están en locales, y 200, si están al aire libre; también los museos con un tercio de su

capacidad. Los gimnasios operan con cita previa, siempre deporte individual y con seguridad. Las visitas a los inmuebles se harán en esta fase.

FASE 2. Los centros comerciales se abrirán al público, el aforo es del 30% para zonas comunes y 40% para establecimientos respetando una distancia de dos metros o que haya un único cliente dentro. Tendrán horarios preferenciales para mayores de 65 años. Se permitirá el consumo en interiores con servicio de mesa, con una limitación de un tercio de la capacidad y siempre sentado. En los hoteles, las áreas comunes se abrirán a un tercio de su capacidad. Los cines y teatros volverán a abrir con un tercio de su capacidad y también comenzarán las visitas culturales.

FASE 3. Mayor flexibilidad de movilidad. Los centros comerciales podrán abrir al 50% las zonas comunes y recreativas y respetando la distancia de seguridad. Se establecen protocolos de incorporación presencial a empresas. Para bares y restaurantes el aforo será de la mitad. Se autorizan espectáculos y actividades deportivas en interior con control de aforo.

SITUACIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA

¿Qué sabemos?

Aumento de la inversión durante el primer trimestre de 2020.

Analizando la situación española, el impacto de la pandemia del COVID-19 también se está dejando notar en la economía del país y en la actividad comercial, ya que en la actualidad ésta se encuentra en su mayoría parada debido a las medidas impuestas por el Gobierno.

Durante los tres primeros meses del año se observa como la inversión comercial ha sido de alrededor de un 15% más en comparación con el año anterior. Aunque muchas operaciones han experimentado una paralización o aplazamiento debido a esta situación, el año comenzó con muy buen ritmo.

Segmentando estos datos según los sectores tenidos en cuenta, se observa como el sector del retail ha registrado un volumen de inversión superior al del mismo trimestre del año anterior, mientras que oficinas y logística se han mantenido en valores más moderados.

Destaca el comportamiento de la inversión en el sector logístico durante el mes de marzo, ha-



biendo registrado un gran crecimiento debido, entre otros factores, a la alta demanda de naves industriales para poder hacer frente al almacenamiento y distribución necesarios, ya que las compras online han crecido significativamente como consecuencia del estado de alarma, sobre todo en productos de alimentación.

¿Qué esperamos?

La importancia de las ubicaciones de los activos inmobiliarios.

Los edificios de calidad situados en excelentes ubicaciones seguirán siendo el Dorado para los inversores, con posibilidad de mover el interés a zonas periféricas con buenas comunicaciones, esperando que tengan mayor demanda de ocupación en el caso de las oficinas. También en el retail la ubicación tendrá especial importancia, ya que los activos más líquidos serán los parques comerciales, centros comerciales de barrio y los localizados en zonas prime, donde en posiciones estratégicas podrían plantearse cambios de uso. Para el logístico los inversores también pondrán interés en las ubicaciones de edificios modernos y de gran calidad, arrendados a inquilinos institucionales.

Tendencias post-confinamiento.

Las empresas han tenido que adaptarse a la situación a una velocidad sin precedentes, por lo que será habitual el modelo híbrido entre el teletrabajo, la sede y las oficinas flexibles. En cuanto a logística, la digitalización e innovación también jugará un papel importante con la industria 4.0, empleando elementos como el big data o el Internet de las cosas (IoT) para poder dar mayor eficiencia y respuestas lo más rápidas posible en sus servicios. La sostenibilidad continuará cada vez más a la vanguardia en las ideas de inversores e inquilinos con el objetivo de desarrollar naves que obtengan certificados de eficiencia energética como BREEAM/LEED.

◆◆

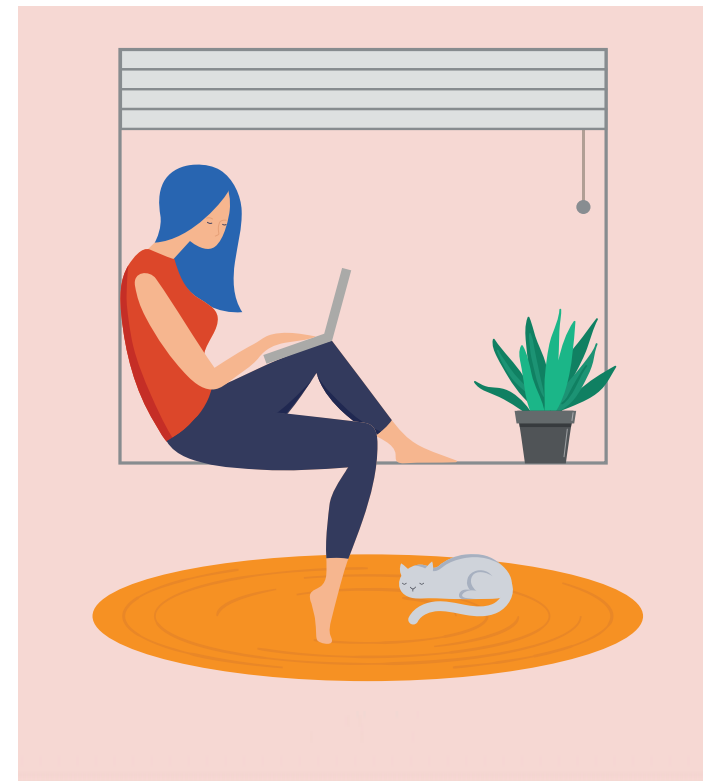
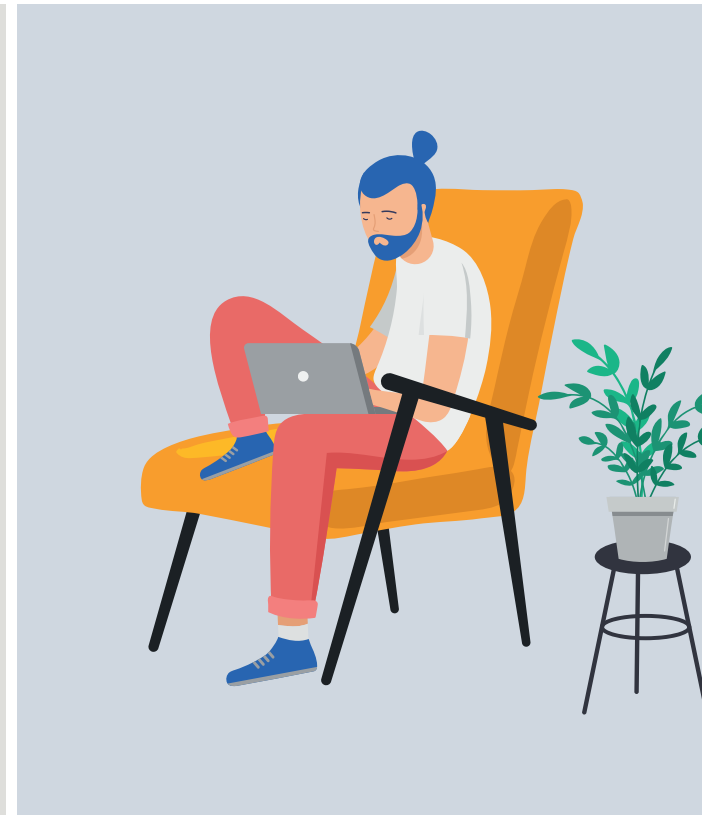
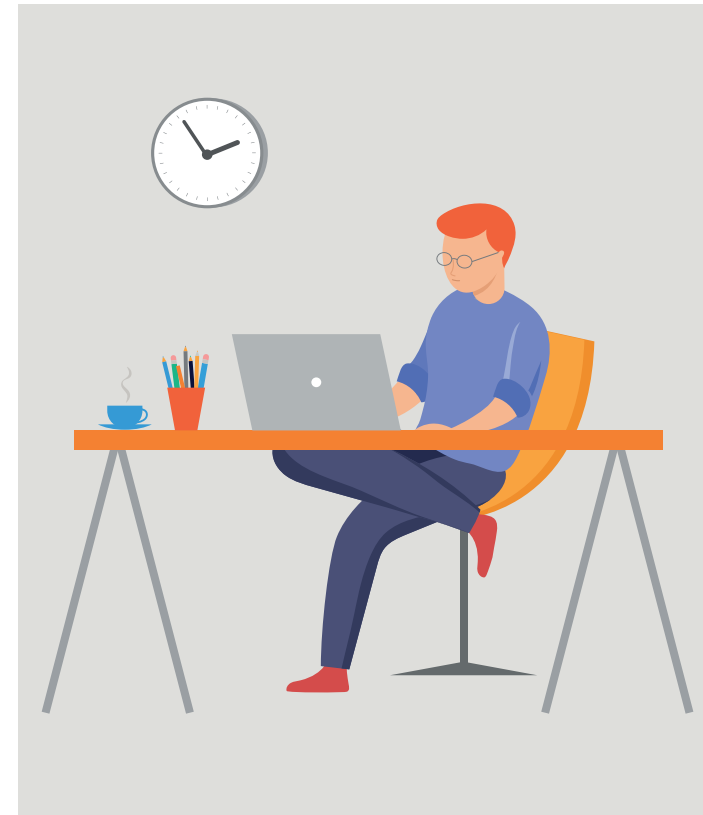
Las empresas han tenido que adaptarse a la situación a una velocidad sin precedentes, por lo que será habitual el modelo híbrido entre el teletrabajo, la sede y las oficinas flexibles

◆◆

¿Qué nos preguntamos?

Inversor y oportunidades.

En periodos de incertidumbre, las inversiones se ralentizan o paralizan hasta que el curso siga su marcha. No se prevé una situación especial para oportunistas o inversores distressed. Lo que sí existe es mucha liquidez en el mercado que probablemente se transformará en un incremento del volumen de inversión. Los ajustes de precios vendrán dados por la menor expectativa de crecimiento de rentas y análisis de costes. El inversor se encuentra en un momento en el que los acuerdos de sus actuales activos requieren su atención para no verse afectados. Los arrendatarios le plantean nuevas negociaciones para poder hacer frente a sus costes durante este periodo como renegociaciones de rentas, moratorias o carencias. Hay que reseñar que debido a la situación aparecerán oportunidades ante un inversor expectante, una vez se normalice la situación, y presumiblemente vuelva a retomar su interés por los activos inmobiliarios refugio, que les ofrece una mayor seguridad. Estas nuevas oportunidades abrirán la puerta a nuevos proyectos, con el auge de la construcción y la financiación.



MERCADO DE OFICINAS

¿Qué sabemos?

Las transacciones se han ralentizado.

Como era de esperar, muchas de las operaciones se han ralentizado en las últimas semanas. Aun así, se han continuado cerrando algunas transacciones de arrendamiento bien porque ya estaban en marcha o porque son consideradas como oportunidades en un mercado con escasa oferta. En cuanto a cifras, el primer trimestre del año ha cerrado con una contratación cercana a los 95.000 m² en Madrid, marcado casi a su término por la crisis sanitaria del COVID-19. Aunque se trata de un valor similar al del mismo periodo de 2016 y 2017, supone el registro más bajo de los últimos cinco años, si bien hay que mencionar que en enero y febrero la absorción fue algo inferior a otros años, debido sobre todo a la escasez de producto atractivo y a la aproximación de las rentas a máximos. El pasado mes de marzo, la pandemia provocó que varias operaciones pendientes se pospusieran a próximos meses. Durante los meses de abril y mayo las operaciones sufrieron un descenso

significativo como era de esperar, al igual que ocurrió en las principales capitales europeas, si bien sí se ha observado que la demanda continúa activa aunque expectante.

La disponibilidad en la capital se ha situado en un 9,9%. De los 1,5 M de m² disponibles alrededor del 3% pertenece a edificios de grado A ubicados en el CBD, lo que supone cerca de un 0,30% del parque de oficinas de Madrid. Y respecto a las entregas previstas de edificios en construcción o rehabilitación, pueden sufrir retrasos debido a las dos semanas de "stand by" y por la demora en la entrega de materiales, aunque ya han vuelto a la normalidad con las medidas de seguridad marcadas.

¿Qué esperamos?

Reactivación en el medio plazo con nuevos modelos de trabajo.

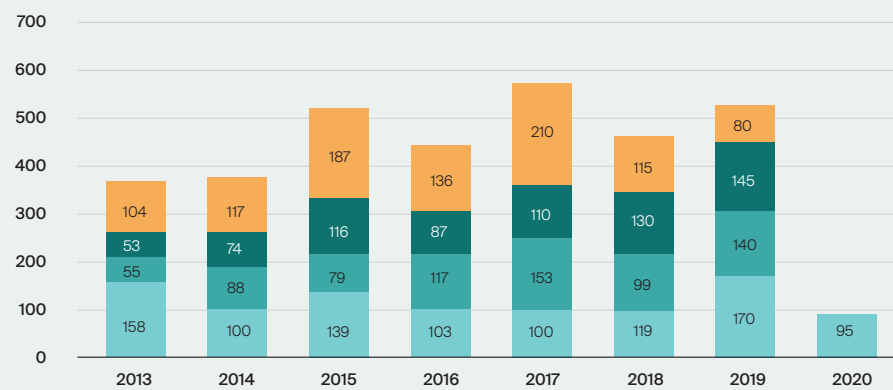
Los efectos del COVID-19 se seguirán notando durante los próximos meses, ya que existirán empresas que decidan posponer la apertura de sus nuevas sedes, el traslado o ampliación de sus

◆◆
Existen atractivos proyectos en desarrollo que, una vez reactivados, traerán nueva y demandada superficie
 ◆◆

oficinas para momentos de menor incertidumbre, o se continúen renegociando los acuerdos que permitirán flexibilizar los contratos. En el medio plazo este sector seguirá su buena marcha en gran parte debido a la falta de oferta de edificios de calidad en zonas consolidadas, ya muy demandados antes del estado de alarma. Algunas zonas del centro secundario y periferia pueden verse reforzadas por un aumento de la demanda, con búsqueda de espacios amplios por el distanciamiento social y a los costes más competitivos de las zonas, como el área de Manoteras o Julián Camarillo, que además disponen de excelentes comunicaciones y se pueden convertir en los nuevos hubs de oficinas. A largo plazo se espera una buena evolución ya que el mercado posee atractivos, aunque escasos proyectos en desarrollo y rehabilitaciones que, una vez reactivados completamente, traerán nueva y demandada superficie. Algunas grandes corporaciones podrían plantearse el subarriendo de espacios, ofreciendo un nuevo producto terminado y amueblado a nuevos inquilinos. En cuanto al teletrabajo, que ha venido para quedarse, hay que tener en cuenta que lo que hemos vivido hasta ahora se podría denominar "telesupervivencia", ya que las condiciones han sido extremas en muchos casos, por lo que el ritmo en el futuro deberá ser más razonable y estar bien preparado tecnológicamente. Esta tendencia deberá formar un buen complemento con el modo presencial, traducándose en un entorno muy productivo.

Absorción trimestral en Madrid

2013 - T1 2020. Miles m²



Fuente: Knight Frank Research



De esta forma se crearán espacios atractivos en la oficina que permitan la socialización. Un lugar que se mostrará ante el trabajador como un privilegio donde potenciar la colaboración y la creatividad alternando con el trabajo desde casa. En lo que respecta a la vuelta física a la oficina, por un lado, podemos prever un retorno paulatino de los empleados al menos en el corto plazo, lo que aumentará el espacio por trabajador facilitando las medidas de distanciamiento laboral. Por otro lado la oficina deberá entenderse como un flagship que ofrezca experiencia para el em-

pleado, atrayéndolo y generando una sensación de pertenencia al grupo.

¿Qué nos preguntamos?

COVID-19 ha llegado a España en un momento en el que el sector de las oficinas vivía una evolución muy favorable y, a pesar de que confiamos en el retorno de esta tendencia, sabemos que habrá que adaptarse a un nuevo entorno.

¿Hasta cuándo habrá negociaciones entre inquilinos y propietarios?

A corto plazo, es improbable que los alquileres en activo estén sujetos a grandes descuentos dada la ajustada oferta actual. Por lo tanto, un enfoque más acertado sería hablar de flexibilidad en los nuevos contratos que puedan aportar soluciones ventajosas para ambas partes.

¿Qué sectores tendrán mayor potencial tras la crisis?

Los sectores que tienen mayores perspectivas de crecimiento son farmacia, ciencias de salud y tecnología, que ya estaban teniendo un gran peso en la demanda antes.

Es probable que las compañías de este tipo tengan una mayor necesidad de espacio en el medio / largo plazo.

¿Seremos digitalmente más ágiles? ¿Mejorará esto nuestro negocio?

Una aspiración que el sector lleva mucho tiempo persiguiendo y que quizá, la situación actual haya provocado que se le preste la atención debida. La tecnología se ha visto impulsada como la base principal de continuidad del negocio y las compañías se han dado cuenta realmente de la necesidad de invertir para dotar a las oficinas de mejores infraestructuras, pasando a ser una prioridad que perdurará en el tiempo.



MERCADO LOGÍSTICO

¿Qué sabemos?

Un sector con gran demanda.

Si algún segmento destaca especialmente en estos momentos es el logístico, enlace imprescindible entre los hogares y los productos de primera necesidad. El mercado logístico vive en continua actividad desde el inicio del confinamiento en España. Los operadores están contratando más superficie en una carrera por responder rápidamente a las necesidades de almacenamiento y distribución, habiéndose registrado durante el primer trimestre del año en Madrid una absorción de superficie cercana a los 120.000 m².

Actividades más demandadas y ampliación de capacidades.

La actividad de las compañías de alimentación y material sanitario, además de compensar el descenso del movimiento en otros sectores, están tomando medidas para garantizar el abastecimiento a la población, como marca el Gobierno.

También ellas reclaman su apoyo para poder afrontar los retos a los

que se enfrentan, como garantizar la seguridad de sus trabajadores y solventar los problemas derivados de roturas de stock y la saturación de los pedidos, que conllevarían retrasos en las entregas. Por su parte, grandes marcas han maximizado los servicios de su red logística poniéndolos a disposición de la sociedad ya sea ampliando sus capacidades para dar mayor respuesta en las entregas o contribuyendo en la producción y/o distribución de materiales sanitarios.

¿Qué esperamos?

Aumento de demanda por nuevos hábitos de consumo.

Gracias a los nuevos hábitos de consumo que ha traído consigo la situación del COVID-19 junto con la evolución del comercio, harán que la demanda siga siendo resistente sobre todo para operadores online y 3PL, compitiendo por las insta-

La logística urbana ha desempeñado un papel fundamental en el abastecimiento de bienes esenciales a la población

laciones logísticas en respuesta al aumento del consumo. También debido a la obsolescencia del stock se prevé que continúe el movimiento de almacenes más antiguos a activos nuevos. Se espera la negociación para la extensión de los contratos y las rentas se mantendrán estables (el incremento de rentas esperado en 2020 se aplazará al 2021). Seguirán creciendo los paquetes de incentivos.

Reindustrialización del país.

Otra consecuencia de esta crisis será el incremento de stock y tamaños mayores de naves logísticas para cubrir los picos de demanda del sector durante la pandemia y la búsqueda por parte de los inquilinos de una mayor flexibilidad dentro de los parques logísticos.

¿Qué nos preguntamos?

¿Sabremos apreciar el esfuerzo? ¿Se quedarán los nuevos hábitos de consumo? ¿Habrá mejoras?

La logística urbana ha desempeñado un papel fundamental ya que gracias a su desarrollo, la población ha tenido abastecimiento suficiente de los bienes esenciales, de hecho, muchos de los productos han tenido una acogida desmesurada en algunos momentos llegando a romper el stock y sometiendo al sector logístico a tener que dar una solución exprés. El cierre de las oficinas y tiendas también han desencadenado en un aumento de la actividad logística con el reparto masivo de productos y con la importancia de la última milla latente en todo momento.

La pregunta es si estos nuevos hábitos se quedarán después de esta situación, si sabremos apreciar la importancia y el esfuerzo de todo el proceso logístico que conlleva el consumo de productos y cómo mejorarán estas cadenas de distribución habiendo aprendido debido a esta pandemia mundial.



Algunas actuaciones red logística en España de grandes compañías Inicio pandemia en España. Marzo 2020

amazon	1.500	nuevos puestos de trabajo se incorporan a su equipo logístico en España
INDITEX	300.000	mascarillas son donadas y distribuidas gracias a capacidad logística
MANGO	2 Millones	de mascarillas son puestas a disposición de los hospitales del país a través de su propia red logística
El Corte Inglés	Entregas prioritarias	en compras de supermercado para el sector sanitario, con envíos gratuitos a su domicilio
H&M	Producción y reparto	de equipos de protección para hospitales a través de su cadena de suministro mundial

MERCADO RETAIL

¿Qué sabemos?

El retail uno de los sectores más afectados.

A mediados de marzo, las tiendas de España no imprescindibles echaban el cierre demandando soluciones al Gobierno para que ese parón provisional no tuviera mayores consecuencias. En ese momento resurgió con fuerza una oportunidad para quien ya tuviera su negocio online consolidado o para quien se estaba iniciando en el e-commerce. Con el comienzo de la desescalada, los pequeños comercios vuelven a la actividad de forma parcial y gradualmente con el cumplimiento de todas las medidas de seguridad sanitarias.

Productos de primera necesidad los más visitados online.

Los servicios online a día de hoy más visitados, como parafarmacia, medios de comunicación y sobre todo alimentación, pueden dar lo mejor de ellos en estos momentos. Otros, como moda o banca, están actuando para ofrecer descuentos, envíos gratis, aplazamiento en cuotas y devoluciones, créditos rápidos, servicios adicionales, etc.

En cuanto a los centros comerciales han mantenido abiertos sus locales de alimentación y de primera necesidad con las medidas de seguridad marcadas, y han aplicado políti-

cas comerciales con los arrendatarios desde el inicio del estado de alarma. No es hasta la fase 2 cuando han podido abrir sus puertas siempre y cuando cumplan con las medidas impuestas por el Gobierno y sin poder abrir las áreas recreativas y comunes en principio hasta la fase 3.

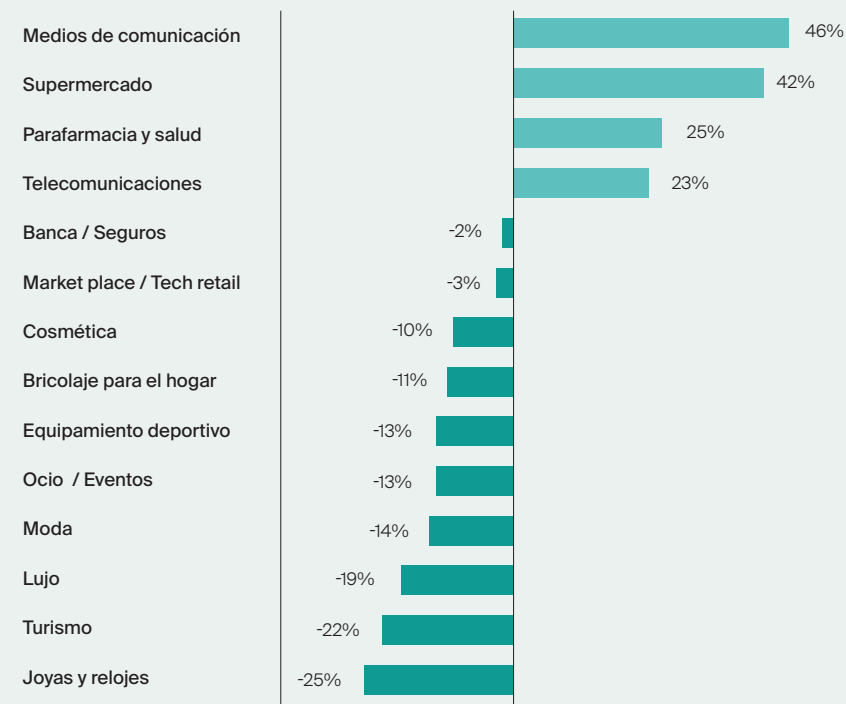
¿Qué esperamos?

El retail se reinventará rápidamente.

Más que nunca es el momento de reinventarse. Los centros comerciales podrían reforzar sus actividades esenciales, como las tiendas de animales o las farmacias por posibles contingencias como la ocurrida en esta pandemia. El retail español ya estaba experimentando una transformación digital y esta crisis hará que este cambio sea todavía más inmediato y donde la omnicanalidad podría ser la clave. El cliente se va a relacionar como quiere de forma simultánea por varios canales, puede interactuar de cualquier forma a partir de ahora. Se podría decir que la omnicanalidad pasaría a ser el único canal. Las tiendas tendrán que adaptarse a la nueva normalidad desarrollando nuevas opciones para salva-

Impacto coronavirus en tráfico online por industria

Inicio pandemia en España. Marzo 2020



Fuente: ContentSquare

◆◆
**El certificado
 “Covid-free” en
 centros comerciales,
 garantizará la
 seguridad y aumentará
 la confianza entre los
 clientes**
 ◆◆



guardar la seguridad sanitaria, para ello ya se habla de la creación de un certificado para centros comerciales llamado “Covid-free”.

Rentas y disponibilidad.

Las rentas podrían bajar sustancialmente esperando su recuperación a corto-medio plazo. En cuanto a la disponibilidad en ge-

neral, estimamos que crecerá entre un 10 y un 15%. Los propietarios tendrán que buscar opciones para reducir costes y adaptarse más que nunca a las necesidades de los inquilinos.

¿Qué nos preguntamos?

¿Cuáles serán los cambios en las tiendas?

El retail tendrá que volver más cambiado que nunca, entre las posibilidades se encuentra la del pago sin contacto mediante dispositivos electrónicos, los probadores virtuales serán mucho más comunes mientras que los habituales tendrán que contar con una mayor limpieza y desinfección, o la posibilidad de la creación de pasillos guiados.

MERCADO RESIDENCIAL

¿Qué sabemos?

En el segmento residencial, el factor emocional y la interacción humana son fundamentales.

Se espera que una vez podamos recuperar cierta normalidad, con las medidas de precaución que sean necesarias, empezaremos a ver reactivarse el sector. El residencial está innovando en el mundo digital ofreciendo visitas online o reservas con firma electrónica, entre otras iniciativas. En el alquiler, se está trabajando en medidas como moratoria de rentas y fácil acceso a crédito.

¿Qué esperamos?

Los promotores de obra nueva todavía no se han planteado hacer ajustes de precios.

Ahora mismo están centrados en utilizar todas las herramientas disponibles para atender a los clientes de manera online para generar reservas y ventas y según se avanza en la desescalada, van comenzando a operar de manera presencial. En segunda mano ha habido una mayor paralización de la actividad debido, entre otros factores, al no haber podido realizar visitas hasta mediados de mayo, si bien ahora se pueden realizar siempre cumpliendo ciertas medidas de seguridad como llevar protección, no tocar nada, no usar el ascensor por varias personas y mantener distancia de seguridad entre personas. Por su parte el residencial prime se verá menos afectado por esta crisis. Una vez regresemos a la normalidad, es probable que se dé un ajuste de los precios. Habrá un flujo de capital por parte de inversores que se acerque al mercado residencial como valor refugio, algo que ha ocurrido en otros momentos históricos des-



pués de grandes crisis. El mercado de alquiler profesional (PRS y Built to rent) se incrementará debido a la cautela de los bancos en la financiación tanto para la venta de viviendas como la promoción de las mismas unido al aumento de la flexibilidad en la mentalidad de los consumidores. Prevemos en este sentido el

incremento de interés en zonas periféricas de la capital con buenas comunicaciones, como por ejemplo Rivas Vaciamadrid. También empieza a destacar el interés con formas alternativas de "living", como puede ser el coliving, que ofrece máxima flexibilidad y costes más reducidos. Los expertos auguran una reactivación

◆◆ El interés en el mercado de alquiler destacará en formas alternativas de living

vación rápida del mercado, después de las primeras semanas de cuarentena las visitas virtuales y llamadas recuperaron su ritmo.

¿Qué nos preguntamos?

El consenso general es que esta crisis va a tener un impacto importante, tanto en el PIB como en la tasa de empleo.

Pero también es cierto que los fundamentales de esta crisis son completamente diferentes a los que tuvimos en la crisis anterior de 2008. La situación pre COVID-19 era mucho más sana en la economía en general. Había mucha más liquidez en los mercados. Y, sobre todo, contábamos con unos niveles de endeudamiento mucho más saludables que los que teníamos en aquel momento. En un inicio esto nos llevó al convencimiento de que la recuperación podría ser también más rápida. una recuperación en forma de V. Aunque a medida que van pasando los días, y que el confinamiento se va extendiendo, este optimismo va decayendo. Y ahora nos planteamos un escenario de recuperación en forma de U. Lo que sí tenemos claro es que el impacto tanto en la economía general como en el mercado residencial, será directamente proporcional al tiempo que nos lleve adaptarnos completamente a la nueva situación y al que se tarde en que se normalice la actividad en todos los sectores.

¿QUÉ OCURRE CON LOS ALOJAMIENTOS?



PISOS DE ALQUILER TURÍSTICO

El frenazo de la actividad turística provocado por el COVID-19 está forzando a propietarios e inversores con pisos que destinaban hasta ahora al mercado del alquiler vacacional de corta estancia a redirigirlos hacia el mercado de vivienda para alquiler tradicional o de larga estancia.

HOTELES

El impacto sobre los hoteles dependerá básicamente del tiempo que se alargue esta situación y de la recuperación de la confianza de la población para comenzar a hacer vida normal fuera de sus viviendas y como segundo paso, fuera de su ciudad y país. En el turismo se prevé una vuelta lenta y paulatina a la normalidad, siendo una fortaleza natural de España que retomará positivamente sobre los hoteles, aunque no ocurrirá hasta dentro de varios meses. Los hoteles van a poder abrir sus puertas desde la fase 1 de la desescalada sin usar áreas comunes. Sin embargo, mucho de ellos hasta que no se permita movilidad geográfica no tienen pensado abrir. El Gobierno ha anunciado

que será el 21 de junio cuando los turistas extranjeros podrán visitar de nuevo España mientras otros países, como Italia o Portugal, al igual que el resto de la Unión Europea, tienen previsto abrir en junio sus fronteras.

El retorno del turismo impulsará de nuevo la actividad hotelera y de los pisos turísticos, donde ya se está comenzando a ver movimiento con la entrada en la fase 1 y 2 de las Comunidades. Si bien este retorno será paulatino y adaptado a cada una de las fases, en todas ellas deberá primar la percepción de seguridad en el cliente para que éste se sienta confiado y cómodo. Las garantías de higiene jugarán un papel fundamental en este tipo de alojamientos. Se espera que el turismo nacional tenga una recuperación más o menos rápida mientras el internacional regrese de forma paulatina, y aumentará conforme regrese la sensación de normalidad. Probablemente los países que más han sufrido la pandemia sean los que antes comiencen a viajar entre fronteras mientras los que han estado más aislados, sean más reticentes a moverse por el momento.

Humphrey White

Partner,
Managing Director
+34 915 959 053
Humphrey.White@es.knightfrank.com

Comercial

Jorge Sena
Partner, Head of Commercial
+34 600 919 004
Jorge.Sena@es.knightfrank.com

Residencial

Carlos Zamora
Partner, Head of Residential
+34 600 919 041
Carlos.Zamora@es.knightfrank.com

Research

Rosa Uriol
Head of Research
+34 600 919 114
Rosa.Uriol@es.knightfrank.com

Las publicaciones de Knight Frank Research están disponibles en español: knightfrank.es/investigacion-de-mercados y en inglés: knightfrank.com/research

Knight Frank Research proporciona asesoramiento estratégico, servicios de consultoría y previsiones a un amplio abanico de clientes en todo el mundo, incluidos promotores, inversores, organismos financieros, instituciones corporativas y cualquier otra tipología de cliente con necesidades inmobiliarias específicas. Aviso importante: © Knight Frank España, S.A.U. 2020. El presente informe se publica a efectos meramente informativos, sin por ello animar al lector a confiar en la información contenida en el mismo. Si bien se han observado los parámetros más estrictos a la hora de preparar la información, el análisis, las opiniones y las previsiones presentadas en este informe, Knight Frank España, S.A.U. no asume responsabilidad alguna por los posibles daños que se deriven del uso, dependencia o referencia al contenido de este documento. Cabe señalar que, en calidad de informe general, este documento no refleja necesariamente la opinión de Knight Frank España, S.A.U. sobre un proyecto o inmueble determinado. No se permite la reproducción de este informe -ni en su totalidad ni en parte- sin el consentimiento previo por escrito de Knight Frank España, S.A.U. en relación con la forma y el contenido en el que se presenta el informe. Knight Frank España es una Sociedad Anónima Unipersonal inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con C.I.F. A-79122552. Nuestro domicilio social se sitúa en Suero de Quiñones 34, 28002 Madrid.

