

ESPECIAL EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE OFICINAS 2017



• Editorial	2
• La naturaleza cíclica del mercado de oficinas	3
• Gabinete Inmobiliario se transforma en TC Gabinete Inmobiliario	9
• El espacio compartido cambia la forma de trabajar en las oficinas	13
• Presente y futuro del mercado de oficinas	16
• La inversión ante la posible subida de tipos de interés	18
• Los niveles de absorción van aumentando de manera paulatina	21
• 22@ El distrito de Barcelona más apetecido por usuarios e inversores	24
• Oficinas: vuelve la promoción y suben las rentas	26
• Los grandes usuarios hicieron los cambios aprovechando la crisis	29

EDITORIAL

EL MERCADO DE OFICINAS EN UNA ECONOMÍA EN CRECIMIENTO

En la situación actual de crecimiento de la economía española, que este año crecerá de nuevo en torno al 3%, según declaraciones del titular del Ministerio de Economía, y con los mercados de capitales manteniendo su liquidez, España continuará como destino principal de la inversión inmobiliaria.

Sin embargo, la demanda ocupacional de oficinas no parece responder a los niveles en los que se está moviendo el PIB.

El año pasado el PIB español alcanzó los 1,13 billones de euros, superando los 1,12 billones de 2008, a precios de 2010, pero, en la actualidad, las tasas de disponibilidad son sensiblemente más altas y las rentas más bajas de lo que lo fueron en aquel año.

Se observa un comportamiento dispar entre la demanda de inversión y la ocupacional, cuya explicación puede venir por la tardanza en la toma de decisiones por parte de las empresas ocupantes y/o porque las nuevas formas de trabajar necesitan menos espacio, así como que el empleo que se crea, particularmente, en el sector servicios, no desarrolla su actividad en este tipo de espacio.

La inversión, tanto en capital productivo como inmobiliaria mantienen un buen tono, así pues, inversores y empresarios apuestan por mayores retornos en 2017, basados en fundamentales crecientes. Las tasas de capitalización están en el entorno del 4%, con operaciones cerradas más cerca del 3%, lo que hace suponer que se está muy cerca del suelo, puesto que el gap de estas tasas con la yield del bono a diez años se va estrechando.

En lo que respecta a la demanda ocupacional, están llegando al mercado peticiones importantes de empresas que proponen espacios de coworking y que ya están implantadas con éxito en otros mercados, donde tienen como clientes no solo a las star up, sino también a departamentos enteros de grandes multinacionales.

La potencial subida de los tipos de interés no va a impactar de manera importante en el sector, debido a que los loan to value son bajos y el mantenimiento del crecimiento económico y de la inflación es de esperar que terminen por bajar las tasas de disponibilidad y empujen las rentas hacia arriba.

LA NATURALEZA CICLÍCA DEL MERCADO DE OFICINAS

La discusión sobre el mercado de oficinas se centra en los determinantes del mismo, en el contexto de las características que le vienen siendo comunes a lo largo del tiempo y, especialmente, su naturaleza cíclica. Por el lado de la demanda, atendemos a los sectores de empleo que utilizan estos espacios y, específicamente, a los factores relacionados con los costes y disponibilidad de capital.

Los factores que afectan al valor y la rentabilidad de los edificios de oficinas son principalmente tres: sincronización, ubicación y diseño de los proyectos.

El tiempo es un determinante muy importante. El mercado de oficinas se caracteriza por grandes fluctuaciones tanto en la demanda marginal como en la oferta y, como tal, es altamente cíclico. Las fluctuaciones de este mercado es una característica común a los distintos mercados internacionales como se pone de manifiesto en el gráfico de la variación de la disponibilidad en el mercado de Madrid.



En los primeros años de milenio, la explosión de la burbuja tecnológica provoca que la tasa de vacío pase de algo menos del 3%, en el año 2000 a casi el 11% en 2004, para descender hasta el 8% en 2008. A partir de entonces, el vacío inicia una senda ascendente hasta 2014, cuando alcanza el 13%, como consecuencia de la crisis económica y financiera, y en 2015 empieza a descender hasta los niveles actuales algo por encima del 10%. Una disminución dramática en la construcción de nuevos edificios de oficinas y el repunte de la economía están ayudando al descenso de la tasa de disponibilidad.

En general puede afirmarse que este mercado se caracteriza por ciclos endógenos prolongados con distinta periodicidad y gran amplitud, generados por

la sinergia de los factores de ajuste de la demanda, la oferta y los promotores inmobiliarios, que refuerzan y amplifican el efecto de los choques exógenos, poniendo de manifiesto la ineficiencia del mercado de oficinas.

Entre esos factores de ajuste destacan, las repetidas e inesperadas crisis de la demanda, provocadas por cambios en las economía nacional e internacional. Así como por la tasa de vacío y los plazos de los alquileres, además de los retrasos en el ajuste de la oferta, como consecuencia de la tardanza en la toma de decisiones y a los plazos de ejecución de nuevos inmuebles inherentemente largos. Sin olvidar, las entradas elásticas de nuevos edificios a precios elevados, debido en parte a expectativas miopes por parte de los promotores inmobiliarios, cuyo ejemplo más cercano es el desarrollo de las Cuatro Torres en Madrid.

Bajo el punto de vista del usuario, el espacio de oficinas es un aporte de producción requerido por las empresas, cuya cantidad depende de la naturaleza de sus operaciones y del crecimiento esperado. Además, la demanda de espacio por parte de una empresa debe estar condicionada por las tasas de arrendamiento vigentes. Por lo tanto, la demanda del mercado para el espacio de oficinas se determina principalmente por cuatro factores principales: empleo que trabaja en oficinas, requisitos de espacio por empleado, rentas de alquiler y expectativas. En este contexto, la evaluación precisa y la previsión de las perspectivas de demanda de espacio en el mercado requiere una comprensión de cómo las fuerzas básicas impulsan sus movimientos a través del tiempo.

Sectores económicos que precisan el uso de oficinas

Los sectores principales de la economía que utilizan oficinas son Finanzas, Seguros, Gestión Inmobiliaria y Servicios, principalmente servicios profesionales, servicios comerciales y Administraciones Públicas. Las estimaciones muestran que

entre el 70 y el 80% de los trabajadores de los tres primeros trabajan en oficinas y entre el 30 y el 36% de los trabajadores de servicios son también usuarios de estos espacios. Los sectores mencionados representan alrededor del 80% del empleo total que precisan de espacio de oficinas, siendo el 20% restante corresponde al sector industrial. Los subsectores de servicios que pueden considerarse como empleados de oficina incluyen publicidad, informática y procesamiento de datos, informes de crédito, correo y reproducción, servicios jurídicos y sociales, ingeniería y servicios de gestión y star up.

Sobre la Absorción Neta y sus Determinantes

La absorción del espacio de oficinas marginal, o absorción neta, debería depender en gran medida del aumento del empleo con necesidad de oficina, así como de los otros tres factores principales que impulsan la demanda y de las expectativas de crecimiento.

Variación del espacio ocupado por trabajador

Los requisitos de espacio por empleado de oficina varían por sector y actividad que desarrolla el trabajador. Sin embargo, con carácter general es, a partir de la crisis de 1992, cuando se empieza a reducir la ratio Superficie/ Número de Empleados, incluidos en los entonces llamados procesos de reingeniería que hubieron de realizar grandes y pequeñas empresas, para alcanzar una mayor eficiencia, en el que jugó un papel importante la gestión del este tipo de espacio.

Posteriormente, la introducción del uso de las tecnologías de la información ha ido favoreciendo la tendencia a la baja de esta ratio, al cambiar la forma de trabajar, para llegar a la situación actual del open space y coworking, acompañado de la desaparición de los despachos de los directivos y llegar a tener menos puestos de trabajo que empleados. Además, las empresas que ofrecen espacios de coworking están aumentando no solo en número, sino también en la superficie que ofertan las empresas principales. En el mercado español se carece de un benchmarking sectorial relativo al uso de espacio por empleado, y el intento de realizarlo en el sector financiero, hace ya unos años, tuvo la negativa de algunas de las entidades.

No obstante, hay que señalar que los metros cuadrados por empleado no pueden disminuir por debajo del nivel requerido para acomodar un mínimo aceptable de funcionalidad espacial.

Las rentas de alquiler

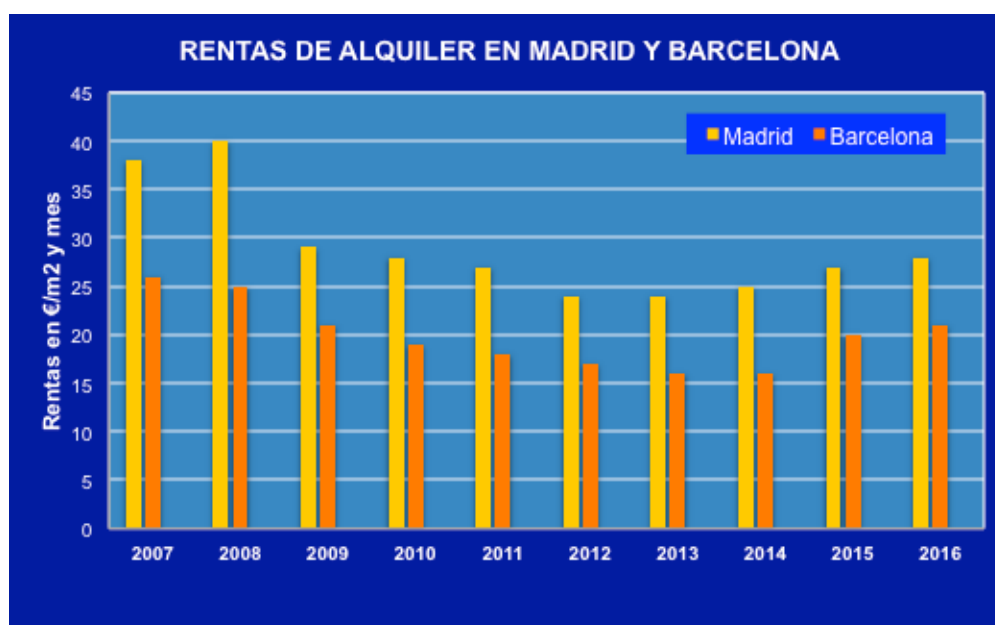
Como postula la ley fundamental de la demanda, cuando todo lo demás permanece igual, el aumento de las rentas de oficina debe ejercer presión a la baja sobre la absorción del espacio de oficinas, mientras que unas rentas decrecientes influirán positivamente. La influencia potencial de las rentas de alquiler en los requisitos de espacio por empleado es muy importante porque tiene implicaciones analíticas significativas que emiten dudas sobre la exactitud de una técnica comúnmente usada para pronosticar la demanda de espacio de oficinas.



Las expectativas de crecimiento de los alquileres pueden tener un efecto positivo en la absorción neta, ya que las empresas pueden sentirse motivadas a alquilar espacio en el presente, antes que dejarlo para más tarde, en previsión de un aumento de alquileres en el futuro. Es muy probable que tales expectativas prevalezcan en un entorno de mercado estrecho, como las zonas prime de Madrid y Barcelona, donde las rentas de alquiler están subiendo.

Las expectativas de crecimiento del empleo que precisa de espacio de oficinas tiene un efecto positivo

en la absorción, ya que las empresas probablemente alquilarán más espacio de lo que actualmente necesitan, en previsión del futuro aumento de su fuerza de trabajo. Dado que se espera que España mantenga el ritmo de crecimiento de los dos últimos años, las expectativas de crecimiento pueden tener un efecto significativo sobre la absorción neta del espacio de oficinas.



Suministro de nuevos espacios de oficinas

Como consecuencia de que los proyectos de oficina tardan normalmente unos dos años en completarse desde el momento del inicio del desarrollo y de uno a dos años para el arrendamiento, los estudios de mercado orientados a la toma de decisiones de nuevo desarrollo deben tener un horizonte de planificación de tres a cuatro años como mínimo.

La simple compilación de proyectos permitidos y en construcción pueden proporcionar pistas acerca

de los niveles de suministro disponibles a tres o cuatro años, antes del momento del análisis. Por esta razón, es muy importante examinar las tendencias pasadas y evaluar las perspectivas futuras en los factores que impulsan las inversiones en construcción, en nuevos desarrollos a nivel de análisis macro. Puesto que la rentabilidad es la principal motivación del desarrollo de nuevos proyectos de oficinas, estos factores incluyen los determinantes de la capacidad de ingresos de un edificio de oficinas, el riesgo percibido de los flujos de ingresos esperados y los costes del desarrollo.

Nueva superficie de oficinas prevista

Año	Madrid	Barcelona
2017	106.000	85.000
2018	137.200	115.000
2019	250.000	116.400

Es probable que unas rentas crecientes estimulen el desarrollo, sólo en la medida en que suben, o porque se espera que suban hasta o por encima de los niveles que justificarían la nueva construcción. En particular, las rentas de alquiler de oficinas deben elevarse a un nivel para el cual el precio implícito de los activos sería mayor que los costes del nuevo desarrollo. La experiencia del final de los años noventa en España ha demostrado que el suministro de espacio de oficinas es altamente elástico, pero la experiencia de los últimos años apunta a un comportamiento más disciplinado. En la década pasada, un promotor que me invitó a visitar un edificio de oficinas que acababa de inaugurar. Al preguntarle si estaba satisfecho, me respondió: “Todo lo que se puede estar cuando el edificio vale menos de lo que ha costado realizarlo”.

Como se indicó anteriormente, las tasas de vacío fluctúan considerablemente a lo largo del tiempo, induciendo así a variaciones significativas en los ingresos de alquiler de una propiedad. Durante periodos con tasas de vacío suficientemente bajas, que suponen mayores ingresos para la propiedad, los inversores pueden estar en disposición de proporcionar capital para nuevos proyectos de desarrollo. En este sentido, los mercados que tienen más bajas esas tasas, tal vez se enfrentan a perspectivas de mayores niveles de nuevas adiciones de espacios de oficinas en el futuro.

Las expectativas de promotores e inversores de que mejorarán las condiciones del mercado, debido a indicadores de la demanda, como el crecimiento del empleo en oficinas y la disminución de las tasas de vacío, también pueden contribuir a mayores niveles de construcción de oficinas. El desarrollo de nuevos proyectos surge, en gran medida, por tales expectativas.

Una respuesta a las preguntas en el momento

Analizar la fuerza del mercado en el momento del análisis y su posición en el ciclo inmobiliario ayudará al analista a anticiparse mejor a sus

movimientos potenciales durante el período de espera del proyecto.

Identificar la posición de un mercado en el ciclo requiere una evaluación del grado de desequilibrio, o el grado de desajuste entre la demanda y el suministro de nuevos espacios. Esto no es una tarea fácil, debido a la extrema volatilidad del mercado de oficinas. Sin embargo, es un paso muy crítico dado que la suerte de los proyectos individuales dentro de un mercado es impulsada en gran medida por este ciclo idiosincrásico.

En este contexto, el componente macroeconómico del análisis del mercado de oficinas puede ayudar a abordar con prudencia la cuestión de si es apropiado entrar en un mercado concreto en un momento determinado.

La evaluación de las perspectivas del mercado de oficinas requiere el análisis de la demanda de espacio marginal, absorción neta, y sus determinantes, el inventario existente, las terminaciones, las rentas de alquiler y los desequilibrios entre oferta y demanda. La interacción entre la demanda y la oferta de espacio da lugar a dos medidas del estado del mercado: cambio de las rentas de alquiler y brecha oferta-demanda, que en teoría deben ser consistentes en cuanto a sus implicaciones con respecto a la fortaleza del mercado.



Edificios Paseo de la Castellana, Madrid

Como en el caso de los otros tipos de propiedad, el analista puede utilizar técnicas contables o econométricas para analizar los mercados de oficinas a nivel macro. Las metodologías de contabilidad pueden ayudar al analista a desarrollar estimaciones más bien simplistas de la demanda futura, la oferta y la brecha demanda-oferta. Hay, sin embargo, varias cuestiones en el uso de estas técnicas, especialmente,

para períodos de pronóstico más largos. Las técnicas econométricas pueden ayudar a explorar las relaciones conductuales subyacentes y los efectos de retroalimentación entre las variables clave que impulsan el mercado y luego utilizarlas como base para predecir con mayor precisión sus movimientos futuros.

El componente microeconómico de los estudios de mercado de oficinas se centra en la fuerza competitiva y el rendimiento más probable del proyecto propuesto. Su enfoque es la evaluación de las ubicaciones de oficinas, la identificación de las características de desarrollo más fácilmente alquilables, para un sitio determinado y la evaluación de la viabilidad del proyecto desde la perspectiva del mercado.

En particular, además de la visibilidad del sitio y prestigio de la ubicación dentro del tejido urbano, el análisis de las oficinas se centra en los atractivos y ventajas de localización del sitio, incluidas las productivas, es decir, los servicios que pueden aumentar la productividad en el edificio, tales como la proximidad a otras empresas, el acceso a los servicios de transporte público y a las vías de comunicación importantes, o al CDB, etc. Estos aspectos son valorados positivamente por los empleados de las empresas usuarias, así como que haya en el entorno posibilidad de realizar compras y lugares de esparcimiento. Es más, hoy en día algunos de estos servicios los presta el propio edificio. Google, que permite el teletrabajo a sus empleados, busca que sus edificios tengan el suficiente atractivo para que los empleados prefieran ir a trabajar a la sede, en lugar de hacerlo desde casa o en otro lugar.

Situación actual y tendencias de la contratación y rentas

- La contratación de oficinas en 2016 descendió con respecto a 2015, pero se mantiene en niveles elevados, en línea con los volúmenes de 2007 y 2008, según datos de los Informes del mercado de Oficinas publicados por las distintas consultoras. En el primer trimestre de este año, la contratación ha vuelto a caer respecto al mismo periodo de 2016.
- Las tasas de desocupación de oficinas en los mercados de Madrid y Barcelona se seguirán reduciendo en 2017, impulsadas por la mejora de la actividad económica y la escasa salida al mercado de nuevos desarrollos.
- Las rentas de alquiler de oficinas siguen acelerando su repunte en los Central Business District (CBD), con incrementos interanuales de +6,4% y +7,5% hasta los 28 - 29 € / m² / mes en Madrid y 21,5 € / m² / mes en Barcelona. Su trayectoria será ascendente.
- El riesgo de un descenso brusco de rentas es reducido.
- La subida de precios en los CBDs es un factor de presión alcista sobre las rentas en edificios ubicados en otras áreas que están mostrando un buen comportamiento, como ocurre en el 22@ en Barcelona o en la zona de Julián Camarillo en Madrid.
- Las nuevas empresas que ofrecen espacios para el coworking están empezando a demandar superficies de oficinas.

inmospace

***NOS ADAPTAMOS A
NUESTROS CLIENTES***



***Si quieres saber todo lo que podemos hacer por ti, ponte
en contacto con nosotros:***

www.inmospace.com

91 032 79 33

www.inmospace.com

GABINETE INMOBILIARIO SE TRANSFORMA EN TC GABINETE INMOBILIARIO

La división de Agencia e Inversión de Gabinete Inmobiliario se ha transformado en TC Gabinete Inmobiliario, con la incorporación de un nuevo socio, Jaime Pueche Durán, con 20 años de experiencia en la inversión inmobiliaria y en el mercado de oficinas. La propiedad de la sociedad es compartida al 50% por Pueche y Martín Perea, y tiene su sede social en la calle Serrano, 6 de Madrid. Una nueva imagen y un equipo humano altamente especializado les ha permitido conseguir unos resultados excelentes, por los que recabamos la opinión de los dos socios para este Especial



Equipo TC Gabinete Inmobiliario

¿Qué destacarían como más relevante en la evolución del mercado de oficinas en los 15 últimos años?

El mercado de oficinas se ha profesionalizado enormemente en este periodo. A principios de los años 2000, la mayoría de propietarios eran compañías de perfil nacional con una estructura más tradicional. En la actualidad una buena parte de los edificios de oficinas pertenecen a fondos de inversión, socimis y grandes propietarios privados.

Esta profesionalización del sector ha afectado tanto a propietarios como a usuarios. Actualmente se cuida mucho más la calidad de los espacios y los

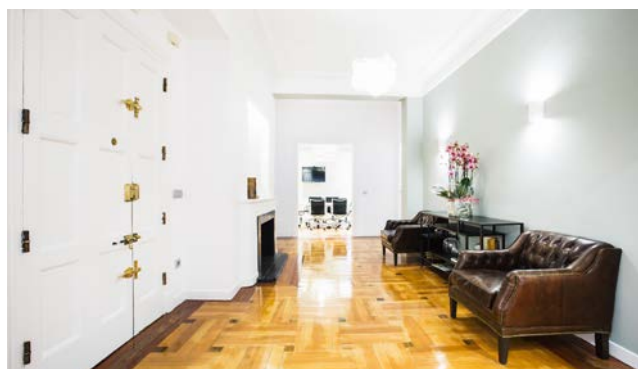
propietarios dedican más recursos al mantenimiento y a la actualización de los edificios. Se da mucha importancia a la eficiencia y sostenibilidad de los inmuebles y cada día son más demandadas certificaciones como Leed o Breeam. También se han profesionalizado considerablemente en el aspecto comercial utilizando por ejemplo las nuevas herramientas digitales que facilitan el acceso a la información actualizada de los edificios o realizando acciones de marketing que antes eran impensables y ahora son habituales en cualquier comercialización.

Se ha producido una mejora muy importante del parque de oficinas gracias en gran medida a las

rehabilitaciones que han venido teniendo lugar en los últimos años. Hoy en día, disponemos de un gran y moderno parque de oficinas, que se sitúa al nivel del de los principales mercados europeos. Un buen ejemplo de lo que estamos hablando sería la zona de Azca, que en los últimos cinco años ha sufrido un importante proceso de transformación con operaciones como la construcción de la nueva torre de El Corte Inglés o las rehabilitaciones de Torre Europa y las torres Castellana 81 y 77 antiguas sedes del BBVA y Saint Gobain. Podría decirse que Azca está en pleno renacimiento.

¿La modernización de los edificios afecta a los ubicados fuera de la zona prime?

Sin duda, actualmente cualquier propietario de oficinas al que se le queda vacío un inmueble lo rehabilita y acondiciona, independientemente de su localización, porque sabe que, si no lo hace, va a resultar muy difícil alquilarlo.



Interior sede social TC Gabinete Inmobiliario

¿Ha evolucionado la demanda también?

Sin duda, los inquilinos han modificado el orden de prioridades a la hora de elegir un espacio. Antes, pocos meses antes del vencimiento del contrato se trataba de encontrar una ubicación mejor y más barata para plantearse el cambio. Hoy en día, se entiende que la sede corporativa es algo muy importante para la compañía y se busca que esta transmita los valores de la misma. Esta es la razón de que los procesos de búsqueda de nuevos emplazamientos se hayan alargado considerablemente.

¿Ha dejado la renta de ser el factor principal en la elección de la sede?

La renta sigue siendo un factor muy importante para cualquier empresa, pero ha dejado de ser el factor principal a la hora de decantarse por un

inmueble. Si solo fuera cuestión de precio las zonas periféricas, donde hay muchos y buenos edificios, concentrarían la demanda y habrían experimentado un importante incremento de la ocupación y de las rentas. Sin embargo, es la zona prime, con rentas mucho más altas, la que ha recibido mayor presión de la demanda y la que en los últimos años ha visto reducida notablemente la disponibilidad de superficie e incrementado sustancialmente los niveles de renta

¿Qué aspectos destacan en lo que buscan los inquilinos?

En este aspecto influye mucho la modernización en las formas de trabajo de las empresas y la nueva concepción de los espacios, mucho más vitales. Hoy la demanda pide open space y por tanto plantas amplias y cuanto más grandes mejor y si fuera posible, que toda la empresa cupiera en una sola planta. Un buen ejemplo de esto es el Edificio Beatriz que, con más de 40 años de antigüedad, habiendo tenido varias salidas de inquilinos dejando una importante superficie vacía, no ha tardado apenas tiempo en alquilarse. Esto ha sido debido, además de los otros factores que concurren en el inmueble como su localización o el haber sido íntegramente rehabilitado, a que sus plantas tienen una superficie de 3.000 metros cuadrados útiles, algo realmente excepcional. También se valora mucho la altura libre de las plantas no todos los edificios la tienen suficientemente amplia, y que dispongan de alguna de las certificaciones reconocidas fundamentalmente LEED o BREEM. También se valora que los edificios ofrezcan el mayor número de servicios para los usuarios, como gimnasio, restauración, espacios para eventos, etc.

¿Cuáles entienden que van a ser las tendencias?

Hace unos años, se planteaba el teletrabajo como la forma de trabajar del futuro. Sin embargo, la realidad es que aún no ha llegado a imponerse y seguimos lejos de materializar esa concepción moderna del trabajo. La tendencia en auge es la de los espacios colaborativos y coworking, si bien está en sus inicios, al menos en España. Respecto a esta nueva tendencia, recientemente hemos asesorado la venta de un edificio en la zona de Julián Camarillo, que será la sede de THECUBE, un nuevo espacio de innovación creado por UNLIMITECK Company Builder, uno de los players líderes del emprendimiento en España. Su objetivo es apoyar a nuevas startups tecnológicas ofreciéndoles un espacio inspirador de trabajo en un entorno único y singular, que les permita contactar con las grandes

multinacionales, business angels y VCs. De hecho, esta zona de Madrid, conocida como Barrio 201, aspira a convertirse en el barrio “techie” de Madrid, como lo está siendo el 22@ en Barcelona.

¿Se mueven a distinta velocidad las rentas y las rentabilidades?

Las rentabilidades han bajado mucho, debido a la gran liquidez que hay en el mercado y a los bajos tipos de interés, que han convertido el inmobiliario en una de las inversiones más atractivas. Se han cerrado operaciones en Madrid por parte de compañías de seguros en rentabilidades en el entorno del 3% en ubicaciones prime como Castellana o Plaza de la Independencia, por lo que la sensación es que, si no hemos tocado suelo, estamos muy cerca de él. Especialmente, si se tiene en cuenta que los mercados auguran una subida de tipos de interés.

En cuanto a las rentas, si bien están subiendo de manera progresiva, no están cumpliendo las expectativas que se tenían, se mueven más despacio que las rentabilidades. Solemos decir que se tarda un mes en vender un edificio y un año en alquilarlo.



Torre Foster (Madrid)

¿Está dando lugar a cambios de uso el auge del residencial en zonas prime?

Los cambios de uso de oficinas a residencial u hotel tienen lugar cuando las expectativas de beneficio de un inmueble son mayores en el nuevo uso. Se han dado varios casos. Desde TC Gabinete Inmobiliario hemos asesorado la venta de la antigua sede de la Agencia Efe, en la calle Espronceda de Madrid, que va a convertirse en un edificio de viviendas de lujo, que comercializaremos desde esta consultora.

El cambio de uso de algunos edificios de oficinas unido a la propia absorción del mercado que se concentra mayoritariamente en la zona prime, va a permitir que el stock de oficinas en esta zona se reduzca considerablemente. Las empresas que piensen ubicarse en esa zona deberían tener en cuenta que previsiblemente las rentas subirán de manera importante, pero que todavía están a tiempo de alquilar espacios de calidad a rentas de mercado actuales. Un buen ejemplo de esto es la Torre Foster, cuya comercialización tenemos encomendada y donde cualquier compañía que busque nueva ubicación puede encontrar la máxima calidad a precios muy competitivos. Confiamos en que 2017 va a dar alegrías al mercado inmobiliario.

¿Cuál ha sido la aportación de TC Gabinete Inmobiliario al mercado?

Somos una consultora muy activa en el mercado de inversión y hemos asesorado en el último ejercicio algunas de las operaciones más destacadas del sector. Entre ellas la venta del edificio Gran Vía 43 bis, antiguos hotel y cine Rex, que también estamos comercializando actualmente. La superficie hotelera será operada por Room Mate y para la superficie comercial de 1.700 m2 aproximadamente estamos buscando operador para toda la superficie o para los diferentes locales en que se podría dividir.

Pero quizá la operación más importante que hemos asesorado desde TC Gabinete Inmobiliario en el último año ha sido la adquisición por parte del fondo americano Värde Partners del 39% de La Finca Global Assets, sociedad dedicada al negocio patrimonial y a la explotación de activos terciarios del Grupo La Finca, antiguo Procisa, que cuenta con más de 250.000 metros cuadrados de activos terciarios entre los que destaca el Parque Empresarial La Finca que cuenta con más de 130.000 metros cuadrados distribuidos en 20 edificios.



CELEBRATING
100
YEARS

Targeted expertise through specialty practices

CORE SERVICES



Cushman & Wakefield is a leading global real estate services firm that helps clients transform the way people **work, shop and live.**

With roots dating back more than 200 years and a century-old recognized brand, today's Cushman & Wakefield is an organization founded on an unwavering commitment to clients and built to lead the industry with business and service delivery models that evolve with client needs.

**IDEAS
INTO
ACTION**

cushmanwakefield.es

www.cushmanwakefield.es

EL ESPACIO COMPARTIDO CAMBIA LA FORMA DE TRABAJAR EN LAS OFICINAS

Los espacios cowork han aumentado en los últimos años en paralelo con la aceptación y el uso del teletrabajo. Se está importando la cultura de trabajo de Silicon Valley, donde abundan las charlas motivacionales, el café, la cerveza y la idea de transformar al mundo.

Al hablar de esta tendencia, seguimos el camino recorrido por la empresa WeWork, pionera de esta oferta de espacios. Nacida en 2010 y que, sin tener un solo metro cuadrado de espacio de oficinas en propiedad, se dedica a proporcionar espacios para trabajar, tiene un valor de 20.000 millones de dólares y cuenta con 100.000 miembros que trabajan en sus espacios cowork.

WeWork se ha convertido en una de las empresas más prometedoras, y ganado la confianza de los inversores que han apostado en ella 3.690 millones de dólares.

Aunque el primer espacio WeWork nació en el SoHo de Nueva York, en realidad podría decirse que la idea nació varias décadas antes y casi al mismo tiempo en una comuna en Israel y otra en Oregón. Cada uno en su país de origen, Adam Neuman y Miguel McKeley, crecieron en comunas junto a sus madres, y fue ahí donde aprendieron el sentido y la fuerza de la comunidad que ahora predicán alrededor de todo el mundo.

Tras obtener la confianza de algunos inversores especializados en el inmobiliario, la firma ha salido de Nueva York para alcanzar más de 150 complejos en 45 ciudades del mundo.

Su estrategia hasta el momento ha consistido en asociarse con los dueños de los edificios donde operan. Sin embargo, para elegir las ubicaciones de sus complejos son bastante exigentes: se basan en que el edificio esté cercano a todos los medios de transporte, que cuente con luz natural, que su distribución permita la interacción y, sobre todo, que les permita operar las 24 horas del día.

Aunque WeWork acepta cualquier empresa dentro de sus instalaciones —siempre y cuando puedan pagar— busca que gran parte del ecosistema emprendedor se desarrolle en sus instalaciones y continuamente llaman a expertos de diversas áreas a hablar, gracias a su política de eventos abiertos.

Una oferta que va más allá el espacio

Meses antes de abrir una nueva oficina en una ciudad, ya hay listas de espera para "ser parte de algo más grande que ellos mismos", como continuamente

repiten los encargados de la comunicación de la empresa. El valor de la compañía va más allá de los espacios que parecen sacados de una revista de interiorismo; la clave es el sentido de comunidad y pertenencia que han logrado entre sus miembros. Para crear nexos entre miembros están los Community Managers, entre 3 a 5 empleados que se encargan de conocer bien a todos los miembros y encontrar puntos en común. Estos, a su vez, se apoyan en una especie de red social interna de alcance local y global para la interacción entre los trabajadores. De acuerdo con las cifras de la compañía, el 80% de los miembros de WeWork interactúan en ella, el 70% de los mensajes en esta red social interna son ofertas de trabajo, y el 70% de sus miembros han concretado negocios con otros miembros de la comunidad.



Sala de Wework en un centro de Nueva York

Su mayor ubicación estará en Londres

En la actualidad, WeWork está abriendo su mayor ubicación de todo el mundo en el South Bank de Londres, mientras el mercado de oficinas de la capital del Reino Unido cambia hacia un espacio flexible. La empresa ha acordado el alquiler de 28.000 metros cuadrados en Two Southbank Place, cerca de la estación de Waterloo, propiedad de los promotores Almacantar. Se trata de su última apertura en Londres, donde ya ha abierto 14 ubicaciones, en dos años y medio. El acuerdo es el contrato de arrendamiento más grande de Londres de

los que han tenido lugar este año, en un mercado normalmente dominado por grupos de servicios financieros, empresas de tecnología y medios de comunicación. WeWork espera que el número de trabajadores con sede en la nueva ubicación exceda los 3.100 en su oficina Moorgate.

Eugen Miropolski, director general de WeWork en Europa e Israel, dijo que el acuerdo fue una "muestra de fuerza y compromiso con nuestro segundo mercado más grande". Más recientemente, ha hecho miembros a las corporaciones, con departamentos de grupos como Microsoft, KPMG y Axa. El anuncio de este alquiler por parte de WeWork se produjo cuando Workspace Group, una compañía del índice FTSE 250, que también ofrece espacios flexibles en Londres, dijo que aumentaría su dividendo en un 40 por ciento. Según su director ejecutivo, Jamie Hopkins, dijo: "La demanda de todo

tipo de empresas en Londres se está moviendo firmemente hacia el espacio altamente diseñado y super conectado en términos personalizados y flexibles que ofrece Workspace..... A pesar de la incertidumbre en el mercado, tras el brexit, seguimos confiando en nuestra capacidad de ofrecer valor a largo plazo para los accionistas".

Por otra parte, el auge del espacio compartido ha llevado a British Land, una de las dos compañías inmobiliarias más importantes del Reino Unido, a lanzar su propia marca en el sector. Las empresas pueden utilizar estos espacios para evitar llevar las obligaciones de arrendamiento a largo plazo como deuda a su balance, así como para crecer y reducir su espacio de oficina según sus necesidades.

En Barcelona, WeWork negocia en la actualidad un alquiler de un edificio de Colonial, de 7.000 metros cuadrados, en el 22@, cerca de Glories.



Rehabilitación de edificio en City Center de Manchester para Wework .Apertura en 2018

Redefinir el concepto boutique pasa por ofrecer un trato personalizado a la medida de cada cliente.

SOMOS UNA CONSULTORA
INMOBILIARIA INDEPENDIENTE,
CON MAS DE 20 AÑOS DE
EXPERIENCIA EN EL SECTOR.

SERVICIOS

OFICINAS
RETAIL
HOTELES
INDUSTRIAL
SUELO
RESIDENCIAL



SERRANO 6, 5º 4 28001 - MADRID
910 495 333 | INFO@TCGI.ES

TCGI.ES

www.tcgi.es

PRESENTE Y FUTURO DEL MERCADO DE OFICINAS

Por José Mittelbrum, Director Nacional Advisory & Transaction Investor Leasing Oficinas en CBRE



La inversión en oficinas en España en los tres primeros meses del año ha sido de 687 millones de euros, lo que representa un 20% del total de la inversión inmobiliaria en nuestro país. Por su parte, el año pasado se invirtieron 4.700 millones en este segmento. Estas cifras ponen de manifiesto que, con la recuperación de la economía y la mejora progresiva del empleo, el mercado de oficinas español está volviendo a crecer a buen ritmo.

Esta recuperación se está palpando sobre todo en las grandes ciudades, entre las que Madrid ocupa un lugar destacado por varios motivos. El primero, y más obvio, por ser la capital y concentrar la mayor parte de la actividad económica del país. Pero es que, además, Madrid es –junto con Londres, París, Múnich, Frankfurt y Milán– una de las principales ‘ciudades de entrada’ europeas, aquellas metrópolis que están mejor interconectadas con los flujos globales de turismo, transporte, comercio y capitales. Estas 6 ciudades atrajeron el 45% de toda la inversión inmobiliaria del continente en 2016 y se han convertido en los destinos favoritos para las grandes multinacionales. Esto se ha visto reforzado con la oportunidad existente a día de hoy de atraer a sedes de compañías, start-ups e instituciones. Madrid parte con ventaja en esta carrera puesto que cuenta con uno de los mercados más transparentes de todo el mundo, y una oferta excepcional y a precios muy competitivos dentro de la Zona Euro.

Para apreciar el atractivo de Madrid basta con echar un vistazo a algunos datos sobre su mercado de oficinas. Su índice de desocupación a finales de 2016

fue del 12,5% cuando un año antes era de casi el 16%. En total, el año pasado se rehabilitaron 158.143 m2 de oficinas, en su mayoría en el centro-ciudad, y 313.600 m2 están actualmente en construcción y rehabilitación, con un horizonte de dos años, lo que escasamente representa un 3% del total del parque de oficinas. Por su parte, las rentas se han incrementado un 12% en los últimos dos años en el área central de negocios, en la periferia también están creciendo y, lo que es más importante, desde CBRE estimamos que se acelerará en los próximos meses, aunque es probable que los edificios de menor calidad no se vean beneficiadas a corto plazo de esta recuperación. En cuanto a las yields del mercado de oficinas madrileño, se han comprimido bastante hasta llegar al 4% en 2016 y seguirán haciéndolo a la vista del crecimiento esperado de las rentas.

Si hablamos de futuro, desde CBRE consideramos que la rehabilitación de espacios de trabajo continuará e incluso se acentuará en 2017, uniéndose al resurgir de la promoción de nuevas oficinas, sobre todo en Madrid y Barcelona. El principal reto que encara ahora el sector es la adaptación del parque de oficinas a la exigente demanda presente y futura de las compañías.



Banco Popular, Paseo de Gracia (Barcelona) Venta asesorada por CBRE

¿Qué cuestiones están exigiendo las empresas a sus oficinas hoy en día? Según nuestra encuesta Global Occupier Survey, llevada a cabo entre 350 ocupantes de todo el mundo, las estrategias de

eficiencia de costes siguen siendo importantes para la mayoría (58%) aunque menos que en 2016. Y es que cada vez las empresas dan más importancia a los extras con los que cuente su oficina. En la región de EMEA, por ejemplo, el 68% de los ocupantes busca el confort a través de la calidad de los espacios interiores y un 72% prefiere oficinas que cuenten con certificación WELL. Esta certificación reconoce a las oficinas que han sido concebidas teniendo en cuenta la salud y el bienestar de los empleados. Se trata de un nuevo sello ampliamente extendido en otros países, aunque en España todavía no está muy presente (de hecho, la sede de CBRE en nuestro país ha sido la primera oficina española en obtenerlo).

Asimismo, ganan peso las empresas que buscan espacios flexibles, capaces de adaptarse con agilidad a los cambios. También se da cada vez más importancia a las oficinas que ofrezcan un buen servicio de restauración, de deporte y salud y de servicios asociados que faciliten la conciliación, como guarderías o tiendas de conveniencia. Los edificios de oficinas de calidad van a necesitar ofrecer un servicio cada vez más personalizado a sus inquilinos, buscando crear un sentimiento de pertenencia y de orgullo de marca.



Sede de Cuatrecasas , calle Almagro (Madrid). Venta asesorada por CBRE

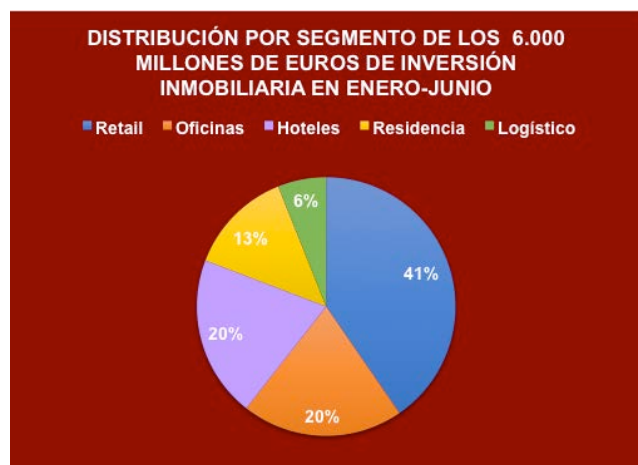
LA INVERSIÓN ANTE LA POSIBLE SUBIDA DE TIPOS DE INTERÉS

Un entorno económico en expansión y el mantenimiento de unas condiciones monetarias relajadas, que siguen vertiendo liquidez al mercado y mantienen los tipos de interés históricamente bajos, impulsan a los inversores a tomar posiciones en el mercado inmobiliario español y en el de oficinas en particular, en el que se cierran operaciones por debajo del 4%, por lo que resulta de interés analizar los efectos de una posible subida de tipos de interés en la inversión en el mercado de oficinas.

Si 2016 cerró con una inversión de 4.700 millones de euros en este mercado, durante los tres primeros meses de este año se llevan invertidos 700 millones en el mismo.

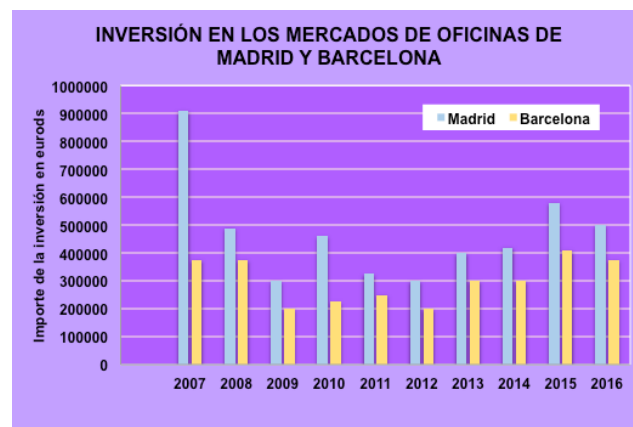
La inversión en oficinas se concentra principalmente en las ciudades de Madrid y Barcelona que disponen de una oferta de calidad y a precios sensiblemente inferiores a los de otras ciudades principales de la Unión Europea.

La caída de las rentabilidades y el leve crecimiento de las rentas han dado lugar a un aumento de los valores de los activos, y las operaciones se cierran en el entorno de 5% en Barcelona y del 4% en Madrid, si bien se han cerrado algunas operaciones por parte de compañías de seguros a rentabilidades más bajas en zonas prime.



Las socimis volvieron a ser el principal actor en inversión, en el primer trimestre de este año, protagonizando grandes operaciones como la compra

de tres edificios en Madrid, por parte de Axiare, superando los 138 millones de euros, más de la mitad del total de la inversión realizada en Madrid, en el primer trimestre de este año, que también adquirió un edificio en Can Fatjó dels Urons, Barcelona. De entre las principales operaciones cabe destacar la adquisición por parte de Merlin Properties de la Torre Agbar por un importe de 142 millones. Esta posición inversora de Merlin y Axiare, contrasta con la de Hispania que en la actualidad está inmersa en un proceso de desinversión en el mercado de oficinas, habiendo concluido la venta de su edificio de Suero de Quiñones de Madrid en fechas recientes, en conjunto ha puesto una cartera de edificios de oficinas en el mercado superior a los 500 millones de euros.

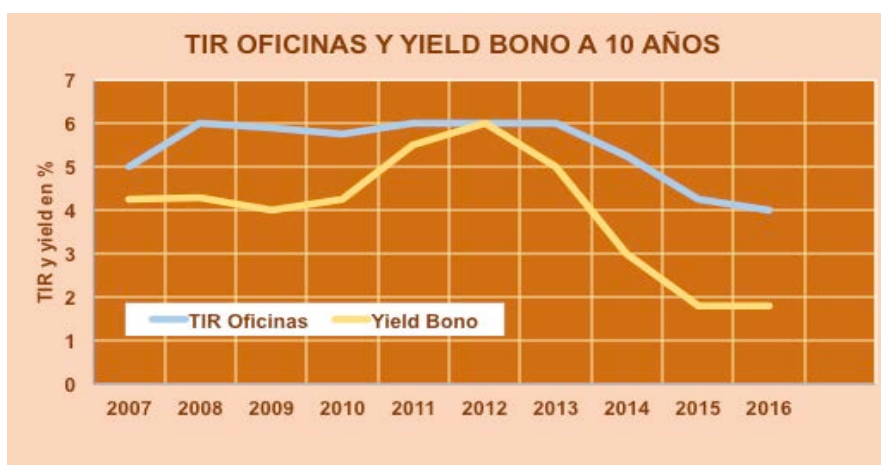


Entre las operaciones llevadas a cabo por los fondos destaca la venta del portfolio Boston, compuesto por 14 edificios de oficinas del BBVA, ocho en Barcelona, cinco en Madrid y uno en Valencia, adquirido por Oaktree y Freo, además de la adquisición de la antigua sede de ING en la plaza de Colón de Madrid, por parte de CBRE GI. Por otra parte Colonnail adquirió el edificio del número 163 del Paseo de la Castellana.

Efecto de una potencial subida de los tipos de interés

El programa Quantitative Easing del Banco Central Europeo, BCE, ha generado un ambiente sin precedentes de bajos tipos de interés y una ejecución simultánea de retornos muy fuertes en el inmobiliario comercial. La mejoría experimentada por las economías de la zona euro y el repunte de la inflación pueden mover al BCE a cambiar su política monetaria y los inversores ponderan el efecto que tal cambio produciría en sus carteras. La propiedad inmobiliaria no es inmune a esta discusión.

Una métrica clave en la valoración de los activos inmobiliarios es la tasa de capitalización, que es esencialmente similar al rendimiento de un bono, o al inverso de un múltiplo precio-ganancias en las acciones, en que compara el ingreso neto de operación del bien con el valor total. Muchos inversores se han centrado en analizar cómo un aumento en los tipos de interés podría provocar un aumento en las tasas de capitalización, y por lo tanto una caída en los valores de los activos inmobiliarios. ¿Pero sucederá?



Todo el mundo asume que la respuesta es sí, pero el mercado inmobiliario comercial no marcha al ritmo de un solo tambor. Un análisis técnico muestra que la correlación entre las tasas de capitalización y los tipos de interés resulta ser tenue. De hecho, hay desconexiones temporales, retrasos en las evaluaciones y otras variables que influyen de manera diferente en el mercado de bonos que en el inmobiliario. Ha habido varias ocasiones en que las tasas de capitalización no se movieron en sincronía con los tipos de interés.

Esto permite pensar que hay otras variables clave que influyen en los movimientos de la tasa de capitalización, incluyendo la disponibilidad de crédito, la dinámica oferta-demanda de los mercados espaciales y la inflación.

No se puede exagerar el efecto de la disponibilidad de crédito para las valoraciones. En la actualidad, los bancos han suavizado la concesión de préstamos inmobiliarios. Sin embargo, los riesgos permanecen: Los préstamos para la construcción todavía son difíciles de obtener y el crédito puede

desaparecer rápidamente, como ocurrió durante la crisis financiera mundial.

La segunda variable clave es la dinámica oferta-demanda. La saturación de la oferta y / o la caída de la demanda pueden conducir a un aumento de las tasas de capitalización independientemente de lo que hagan los tipos de interés.

La inflación representa la última de las variables. Los activos inmobiliarios pueden ofrecer protección contra el aumento de la inflación, principalmente en forma de mayor flujo de caja de rentas o ingresos.

En el entorno actual, en el que la disponibilidad de crédito está creciendo, los préstamos para la construcción siguen siendo amortiguados y la demanda de inversión está superando la oferta, puede mitigar o incluso potencialmente compensar cualquier aumento en las tasas de capitalización. Por lo tanto, un enfoque singular en los movimientos de los tipos de interés con exclusión de otras variables explicativas clave, puede conducir a decisiones de inversión subóptimas.



No busques más.

Tenemos las
oficinas perfectas
para tu negocio

CBRE *Build on
Advantage*

91 598 19 00
cbre.es    

www.cbre.es

LOS NIVELES DE ABSORCIÓN VAN AUMENTANDO DE MANERA PAULATINA

InmoSpace, consultora inmobiliaria, fundada en 2013, ofrece una amplia gama de servicios para usuarios, propietarios, promotores e inversores, entre los que destacan los orientados al alquiler e inversión en oficinas, locales, comerciales, logístico e industrial y hoteles. Su presidente, José Luis Guillermo, nos explica en esta entrevista su visión sobre el mercado de oficinas.



José Luis Guillermo

¿Satisface el parque actual de oficinas las exigencias de las empresas, o precisa someterse a una profunda transformación para adecuarse?

Dado que en los últimos tres años ha habido una inversión muy fuerte de oficinas, por parte de los inversores institucionales con gran capacidad económica, gracias a Dios, el parque de oficinas de Madrid está sufriendo una transformación muy importante, porque sí es cierto que, tras la crisis, los inmuebles adolecían de cierta obsolescencia.

En términos generales, entendemos que se está produciendo una transformación y modernización de las oficinas que el mercado de Madrid necesita y que los usuarios demandaban para estar a los niveles de los primeros países de la Unión Europea.

¿Cómo valora la absorción que se está teniendo lugar, y qué sectores económicos son los principales demandantes?

Teniendo en cuenta que el parque de oficinas de Madrid está en torno a 12 M. de metros, y que la tasa de disponibilidad está algo menos del 10%, nos encontramos con una disponibilidad en torno a un millón de metros cuadrados de superficie vacante. Esta es una disponibilidad alta, la disponibilidad deseable debería estar sobre un 4%- 5%.funcional

Bien es cierto que después de la fuerte crisis que ha sufrido la economía en general, y este sector en especial, los niveles de absorción van aumentándose de una manera paulatina, ya estamos en el entorno de los 500.000 metros cuadrados, aunque año a año cuesta llegar a ello.

Entendemos que sería deseable que los niveles de absorción se situaran cerca de los 600.000 metros cuadrados para ir absorbiendo la fuerte disponibilidad existente, teniendo en cuenta que hablamos de absorción bruta.



Planta del edificio de Agustín de Foxá 29

La absorción neta es difícil de determinar pero estaría muy por debajo de la bruta que hemos comentado.

En cuanto a qué sectores son los principales demandantes, en los últimos meses destacan las tecnológicas y el sector de telecomunicaciones.



Marqués de la Ensenada 2

¿Está cumpliendo la evolución de las rentas con las expectativas creadas?

La evolución de las rentas después de la gran crisis está siendo más lenta de lo que todos los operadores del sector esperábamos. Bien es cierto que en el Prime y Centro Secundario está habiendo una recuperación en los dos últimos años en torno a un 10% anual, pero dada la heterogeneidad existente entre los edificios, esto se produce de una manera muy puntual.

Sí es cierto que hay que diferenciar que hay dos mercados. El de los edificios con buena calificación energética y con sello de eficiencia energética, en los que ha habido inversiones muy fuertes y el de aquellos edificios que no han recibido rehabilitaciones a corto plazo.

No obstante en todo lo que son edificios de la segunda corona, fuera de la M-30 y entornos de la

M-40, la recuperación de rentas está siendo muy lenta y más que recuperación de rentas, lo que se está produciendo es menor flexibilidad por parte de los propietarios a la hora de conceder incentivos a los arrendatarios, como pueden ser periodos de carencia e incluso ayudas a la implantación.

¿En su opinión, cuáles han sido las causas, tanto internas como externas, que han provocado la fiebre inversora en el inmobiliario en general, y en el mercado de oficinas en particular?

Tras la crisis financiera que ha afectado a varios países europeos, y dada la conectividad que tiene nuestra economía a Europa de forma global, y las políticas económicas tomadas a nivel europeo para la generación de liquidez, a unos tipos de interés negativos, debidos al fuerte apalancamiento de la economía, lo que ha surgido ha sido mucha liquidez por parte de todos los operadores a nivel global y una falta de alternativas de inversión.

Todo esto ha supuesto que la inversión haya concurrido en el inmobiliario, entre otros motivos por ser siempre refugio del capital, y dado que España de los principales países de Europa es de los que más tarde ha salido de la situación de crisis, se ve todavía que el mercado tiene un cierto recorrido para la generación de valor del inmobiliario y esto está suponiendo que hayan proliferado las Socimis, que es un vehículo utilizado por los operadores internacionales para invertir en nuestro país en el inmobiliario.

¿Cuáles han sido las aportaciones de InmoSpace a este mercado en el último año?

Inmospace va camino de su quinto año de vida y hemos aportado al mercado un equipo de siete personas, y en concreto, en lo que llevamos de año hemos satisfecho las necesidades de veinte empresas consiguiendo que tengan nuevas oficinas.

Igualmente hemos inaugurado nuestras oficinas en Guzmán el Bueno 133 y esperamos tener un crecimiento de un 25% respecto al año anterior.

En el mercado tratamos de aportar transparencia, objetividad y profesionalidad y dados los test de Satisfacción que recibimos de nuestros clientes entendemos que lo conseguimos.

**AGUIRRE
NEWMAN**

Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

Descubre todo lo que una consultora inmobiliaria integral
puede hacer por tu empresa

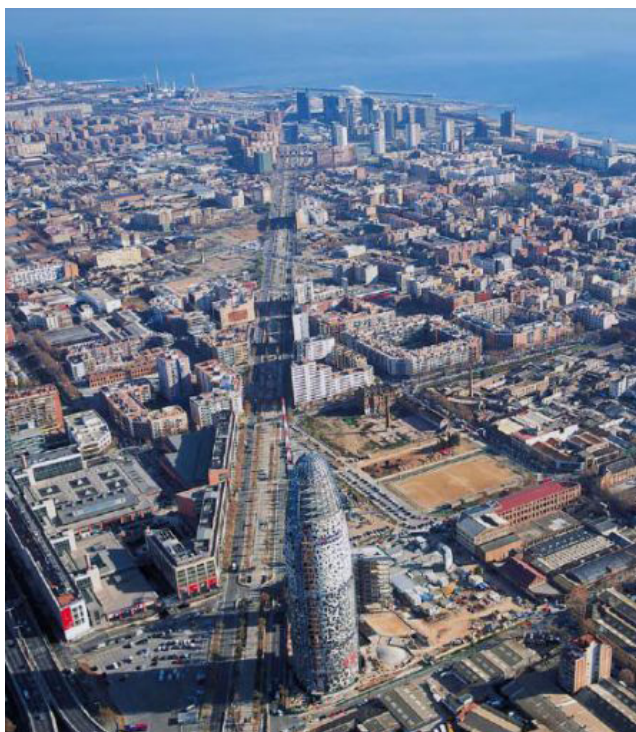
aguirrenewman.es

www.aguirrenewman.es

22@, EL DISTRITO DE BARCELONA MÁS APETECIDO POR USUARIOS E INVERSORES

El distrito 22@, cuya regeneración dio comienzo en el 2000, ha tenido siempre un papel relevante en las cifras de contratación de oficinas de la ciudad, llegando algunos años a representar el 50% del total de la absorción del mercado, según un informe sobre la zona de la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield.

La regeneración urbana del distrito ha tenido un efecto directo en la actividad económica de la ciudad, y su consolidación como zona de oficinas es ya una realidad, gracias a la apuesta por parte de la empresa privada y el sector público. En el año 2016 se cerraron en 22@ un total de 71 operaciones de alquiler con una superficie agregada de 76.000 metros cuadrados que representó el 23% del total de la contratación de Barcelona. Las operaciones más importantes en cuanto a tamaño han sido: Atos Origin (5.760 m²), Eurecat - Centre Tecnològic de Catalunya (3.450 m²), Schibsted (9.330 m²) y Criteo (2.450 m²), entre otras como Amazon, Hewlett Packard, Hawkers.



Las grandes demandas insisten en instalarse en esta zona y el interés ha aumentado respecto al año pasado. Durante 2016 el 33% las operaciones de Barcelona por encima de los 2.000 metros cuadrados se firmaron en 22@, mientras que en 2015

representaron el 22%. Los cambios en la forma de trabajar se aprecian ya en las nuevas implantaciones y requerimientos por parte de las compañías. La inquietud por el bienestar de los trabajadores y su forma de trabajar afecta en el diseño y la construcción de edificios.

A cierre de 2016 y finales del primer trimestre del año se confirma la apuesta por la zona con empresas demandando grandes espacios. El caso de Schibsted es un ejemplo de que la falta de producto impulsa operaciones de pre-alquiler (9.330 m²) asegurando espacio en el corto plazo. Amazon hizo lo mismo. Ya en los años 2007 y 2008 asistimos a un momento de similar escasez y los prealquileres tuvieron gran protagonismo. El tamaño de la demanda puede ser un reto para aquellas empresas con necesidades de espacio superiores a los 3.000 metros cuadrados. Este tipo de oferta está atomizada y la situación está impulsando los desarrollos de nuevos espacios.

El 22@ se consolida no solo por su demanda de oficinas; se suman la transformación social, el cambio urbanístico, actual y potencial, y la iniciativa promotora. También acompañan las perspectivas macroeconómicas en el actual ciclo del mercado.

Superficie disponible

La superficie disponible en el 22@ a cierre del año 2016 era de tan sólo 64.000 metros cuadrados, que suponen un 8% de tasa de disponibilidad. Si tenemos en cuenta los edificios de calidad A y B+ en 22@, el porcentaje se reduce al 6%. Hoy en día hay 70.000 metros cuadrados en construcción y unos 30.000 metros cuadrados rehabilitándose, previstos para entrega entre 2017 y 2019. En 22@ hay más de 700.000 metros cuadrados potenciales de techo de oficinas de los cuales 243.000 metros cuadrados están ubicados en suelo finalista. El potencial de crecimiento de stock de la zona es notable y, de completarse todos los proyectos, el parque de oficinas en este sub-mercado llegaría a duplicarse.

Las “bolsas de suelo” disponibles son la respuesta a la falta de espacios de calidad en la zona. El área de Les Glòries destaca por albergar los proyectos más emblemáticos. Además, goza de

OFICINAS: VUELVE LA PROMOCIÓN Y SUBEN LAS RENTAS

Por : Angel Estebaranz, Director de Negocio Oficinas Aguirre Newman



Ángel Estebaranz

El mercado de oficinas está inmerso en un proceso de cambio muy significativo si lo comparamos con la evolución del mismo en los últimos años. Si analizamos los datos objetivos del mercado tanto en Madrid como en Barcelona podemos concluir que son los datos de un mercado en recuperación y transformación.

Si analizamos la nueva oferta de oficinas, en Madrid hay que resaltar que la promoción de nuevos edificios ha vuelto claramente a la palestra. Son proyectos de un volumen importante y de altísima calidad, proyectos ya en construcción como son: Torre Chamartín de Merlin (14.000 m2), Oxneo de GMP en Las Tablas (14.000 m2), Madrid Río de

Insur (26.000 m2), Julián Camarillo 29-31 de Torre Rioja (40.000 m2), Discovery Building (10.000 m2) y Príncipe de Vergara 112 (11.000 m2) de Colonial, etc...En Barcelona la promoción de nuevas oficinas se está concentrando fundamentalmente en la zona de 22@ y la Fira, proyectos como Parc Glories de Colonial (24.000 m2), el proyecto de Barcelonesa de Inmuebles en Llacuna (23.000 m2), Luxa de Castellvi y Stoneweg (21.000 m2) y Torre Marina de Iberdrola Inmobiliaria (21.000 m2) serían los más significativos.

Además hay que destacar las cifras de rehabilitación de edificios ya existentes; más de 300.000 m2 de oficinas están actualmente en proceso de reforma o rehabilitación. Podemos destacar inmuebles como Castellana 81, Castellana 77, Plaza de la Independencia 6 ó Prado Urban Business Park que están actualmente en la fase final de su proceso de rehabilitación integral y van a contribuir a mejorar sensiblemente la calidad del parque de oficinas de Madrid.



Render Madrid Río

Por el lado de la contratación, los datos cerrados de 2016 en Madrid fueron positivos, 496.000 m2, especialmente teniendo en cuenta nuestra situación política económica el pasado año. En Barcelona la cifra de contratación bruta llegó a los 330.000 m2, cifra claramente superior a la media de contratación en los años de crisis. Para 2017 se espera que los datos de contratación mejoren claramente en ambas ciudades, la mejor expectativa empresarial sobre sus negocios y la vuelta al mercado de operaciones de un tamaño medio/grande va a contribuir a confirmar este dato tan importante para la evolución positiva del mercado.

La disponibilidad continúa mejorando en todas las zonas, tanto en Madrid como en Barcelona. Hay que destacar que en Barcelona se ha reducido consistentemente la tasa de disponibilidad en los últimos 5 años, actualmente se encuentra en el entorno del 9% con cifras inferiores al 3% en el Centro del Distrito de Negocios.

Como consecuencia de los buenos datos de contratación, la menor disponibilidad y la mejora en la calidad de los inmuebles; las rentas están subiendo tanto en Madrid como en Barcelona. En Madrid, en el Centro del Distrito de Negocios llevamos ya 4 años consecutivos con subidas moderadas de rentas, el cambio fundamental para 2017 va a ser la cuantía de la subida ya que se espera que el año acabe con subidas interanuales de dos dígitos. De hecho, en las mejores zonas y edificios de Madrid ya se han firmado varios contratos en el entorno de los 35

euros/m2/mes. Pero la subida de rentas en Madrid no es exclusiva del Paseo de la Castellana, en las zonas descentralizadas y periféricas también han subido las rentas medias, llevamos también 30 meses de subidas y el último dato interanual se situaba de media en el 9%.

Si analizamos los datos de Barcelona podemos concluir que las rentas están subiendo porcentualmente incluso más que en Madrid, la menor disponibilidad general y la escasez de producto de alta calidad, ha hecho que las rentas máximas en Diagonal se firmen en el entorno de los 23 euros/m2/mes, e incluso en zonas de nuevo desarrollo como el 22@ se están firmando algunos contratos de arrendamiento muy próximos a los 20 euros/m2/mes.



Ubicación Render Madrid Rio

Algunas de nuestras operaciones asesoradas en 2017



VENTA
Hotel Rex Gran Vía, 43, Madrid

VOLUMEN DE INVERSIÓN
42 Mill. €

VENDEDOR
**INVERSOR
PRIVADO**

COMPRADOR
AXA



ASESORAMIENTO
**Procisa y Värde en la compra
del 39% de La Finca Global Assets**

SUPERFICIE
250.000 m²

VENDEDOR
La Finca

COMPRADOR
VÄRDE



VENTA
**Viviendas Lujo
Espronceda, 32, Madrid**

VOLUMEN DE INVERSIÓN
32,5 Mill. €

VENDEDOR
BBVA

COMPRADOR
euroStone



VENTA
**Viviendas Lujo
Bretón Herreros, 44, Madrid**

VOLUMEN DE INVERSIÓN
19,7 Mill. €

VENDEDOR
**INVERSOR
PRIVADO**

COMPRADOR
**AKM
Inversiones Inmobiliarias**



GABINETE
INMOBILIARIO

SERRANO 6, 5º 4 28001 - MADRID | 910 495 333 | INFO@TCGI.ES | TCGI.ES

LOS GRANDES USUARIOS HICIERON LOS CAMBIOS APROVECHANDO LA CRISIS

Catella es una consultora inmobiliaria internacional cotizada de origen sueco, fundada a finales de los años 80 en Estocolmo, como parte del holding de Inter IKEA. Se estableció en España en 2008. Desde entonces ha ido creciendo tanto en facturación como en número de empleados. Raquel Pi Simón es la nueva directora de Office Agency en España, recién incorporada a la empresa, pero con una dilatada experiencia en el mercado de oficinas, que nos expone su punto de vista sobre distintos aspectos del mercado.



Raquel Pi Simón

¿Qué aspectos le parecen los más destacados dentro del mercado de oficinas, en los últimos veinte años?

Destacaría los desequilibrios entre demanda y oferta que se generan en este mercado. Al salir de la crisis anterior, que fue cuando me incorporé a este mercado, no había oficinas disponibles, debido a que no había habido promoción y existía un gran desajuste entre oferta y demanda. Después empiezan a desarrollarse y se crea la figura del prealquiler. Otro hito importante fue el año en el que Madrid absorbió 800.000 metros cuadrados, debido a la demanda de las puntocom. A continuación, vino la crisis

financiera y económica y la superficie disponible aumentó sensiblemente. Ahora, en esta posible salida de la crisis se está evolucionando positivamente sin tensiones. Hay más rehabilitación que nueva promoción, y tengo la sensación de que se van a evitar los errores que se cometieron.

¿No hay escasez de superficies grandes?

Es cierto que no hay muchas ofertas de superficies muy grandes disponibles, pero tampoco hay grandes demandas. Ahora bien, los promotores deberían volver a considerar el inicio de nuevas promociones porque las empresas siguen creciendo y necesitan espacio.

¿Cuáles son las exigencias de la demanda actual?

Bajo mi punto de vista hay que distinguir dos demandas: la que provienen de las multinacionales, sean grandes o pequeñas, y la nacional de las pymes. Respecto a las primeras, demandan que el edificio tenga unas buenas condiciones, no sirve cualquier edificio con un lavado de cara; que sea flexible, porque la forma de trabajo es totalmente cambiante, han desaparecido los despachos de los directivos y, en muchos casos, hay menos puestos de trabajo que empleados. Cada vez buscan más plantas más grandes y que el edificio tenga algún tipo de calificación Breeam o Leed. De cara a la propiedad, es posible que no le reporte un beneficio en rentas, pero se alquila antes. En muchas ocasiones, las multinacionales necesitan cumplir unos requisitos básicos, incluida la sostenibilidad, así como una amplia gama de servicios, sin olvidar el transporte público.

En general, las pymes son menos exigentes.

¿Sigue habiendo problemas de medición en este mercado?

El metro cuadrado en España es un concepto que cada propietario decide cuanto mide. No obstante hay unos criterios de medición RICS que son aceptados internacionalmente. Hay otros criterios

que son los de la Asociación Española de Oficinas, AEO, que tienen alguna diferencia con los de RICS, pero no son esencialmente dispares. Hay que tener en cuenta que las grandes empresas patrimonialistas tienen los mismos criterios de medición. La multinacional casa muy bien con este tipo de propietarios. Pero no hay que olvidar que aproximadamente el 80% del mercado está en manos de empresas patrimonialistas pequeñas o family offices.

¿Cuáles son las causas que mueven a las empresas a relocalizarse?

Un usuario se cambia bien por estrategia de empresa, aunque no necesite más superficie, porque necesite más superficie o por ahorrar costes. Los procesos de cambio se retrasan por escasez de producto de calidad, que cumpla las exigencias de la demanda.

¿Se están cumpliendo las expectativas de renta?

Creo que ha sido bueno que las expectativas de renta no se cumplan. Entiendo que lo que no se alquila en Azca es un tema de rentas. Cada propietario tiene su manera de proceder, los hay que prefieren esperar a que las rentas suban más.

Personalmente soy de la opinión de que más vale pájaro en mano que ciento volando. Los grandes usuarios hicieron los cambios muy bien aprovechando la caída de rentas durante la crisis.

¿Cómo está evolucionando la ratio superficie/empleado?

Es verdad que ya no hay el concepto de despacho y despacho donde se perdía mucho espacio. Ahora se da mucho más el open space, las zonas de coworking. Se mantiene el ratio de 10 metros cuadrados por persona. Ahora se está dando un nuevo boom con el coworking, recibimos llamadas que quieren instalarse en España con el concepto de coworking, que nos piden edificios de 5.000 metros cuadrados, aunque el mercado español no está acostumbrado a este nuevo concepto.

¿Cuál está siendo la evolución de las rentas?

Las rentas suben en Castellana y va a seguir haciéndolo. En otras zonas, más que subir las rentas se van suprimiendo los periodos de carencia y los propietarios dan menos ayudas a los usuarios. En aquellos edificios que no bajaron las rentas durante la crisis, no van a subir, pero se suprimen las ayudas. Las rentas se van a recuperar, pero lentamente.



Arturo Soria, 336 (Madrid) . Gestión comercial exclusiva CATELL