

RESEARCH



MADRID

MERCADO DE OFICINAS

PRIMER SEMESTRE 2015

HIGHLIGHTS

DISPONIBILIDAD

La tasa de disponibilidad en Madrid se sitúa en el 10,65%. Sin embargo, la tasa de disponibilidad en edificios clase A se sitúa en el 2%, una cifra históricamente baja, muy por debajo de otras ciudades europeas como Londres y París.

ABSORCIÓN

Preveamos finalizar el año en unos niveles de absorción de 420.000 m², en línea con el año pasado. Cabe destacar que ya enlazamos varios trimestres consecutivos de absorción neta positiva.

RENTAS

Según nuestro informe Global Cities, Madrid es la segunda ciudad, por detrás de San Francisco, con mayor estimación de crecimiento de rentas en los próximos cuatro años.

INVERSIÓN

Durante el primer semestre del año se han alcanzado 940 millones de inversión en oficinas, lo que supone un incremento superior al 300%. Esperamos acabar el año en cifras superiores a los 1.800 millones de euros.

MERCADO DE USUARIOS

El mercado de usuarios de oficinas de Madrid se encuentra en pleno punto de inflexión. Estos meses se han caracterizado por la escasez de producto de calidad, hecho que presiona al alza las rentas *prime*. A su vez, el inminente incremento de la demanda permitirá que vaya disminuyendo la disponibilidad en otros sub-mercados más periféricos, generando un repunte de rentas en estas zonas en próximos trimestres.

La contratación de oficinas, estrechamente relacionada con las variables macroeconómicas, vive una aparente situación de calma, con niveles de absorción de 420.000 m² al año. A medida que las variables macro como el PIB y la creación de empleo se mantengan en la senda de crecimiento, los fundamentales inmobiliarios, rentas y rentabilidades, mejorarán notablemente.

Oferta

La tasa de disponibilidad total a mitad de año se sitúa en el 10,65% y la superficie disponible se ha reducido más de un 11% desde 2014. Estos descensos están provocados por el ritmo continuado de absorción neta positiva durante varios trimestres, la escasa incorporación de producto nuevo al mercado, las superficies que dejan de estar disponibles para ser rehabilitadas y los cambios de uso de edificios que han pasado a ser residenciales, comerciales u hoteleros.

En el CBD escasean grandes superficies de calidad. Esto está obligando a las empresas que buscan este tipo de superficie a firmar operaciones de llave en mano en edificios bien ubicados pero que necesitan una rehabilitación integral. Como excepción, la operación de KPMG de 19.000 m² se ha firmado en una de las últimas concentraciones de espacio grande de calidad del CBD, la Torre Cristal, en Cuatro Torres Business Area.

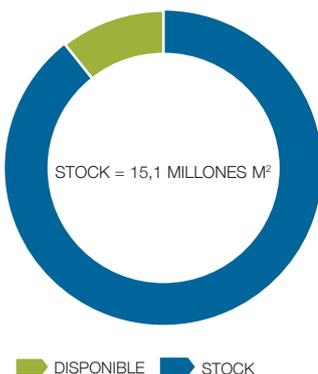
Las terminaciones de nuevo producto de oficinas para el periodo 2015-2016 se concentran en las sedes de BBVA y Banco Popular.

Rentas

La escasez de producto de calidad dentro de la M-30 está presionando las rentas al alza. En el primer semestre del año, los incrementos de rentas de oficinas que comenzaron en productos *prime* del CBD durante 2014, se han extendido a la zona Centro Secundario. Durante el segundo trimestre del año, las rentas máximas del CBD han consolidado su ascenso alcanzando los 26 €/m²/mes, sin contar edificios trofeo donde se han firmado operaciones entre 28 y 30 €/m²/mes. En el Centro Secundario las rentas alcanzan los 15,25 €/m²/mes.

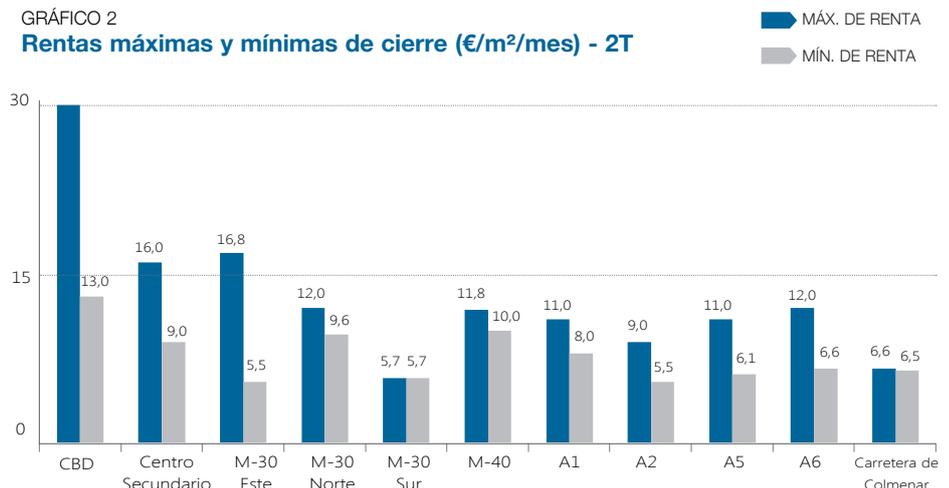
El resto de zonas mantienen rentas estables, con máximos en 12,50 €/m²/mes en el mejor producto del interior de la M-40

GRÁFICO 1
Stock vs. disponibilidad



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 2
Rentas máximas y mínimas de cierre (€/m²/mes) - 2T



Fuente: Knight Frank

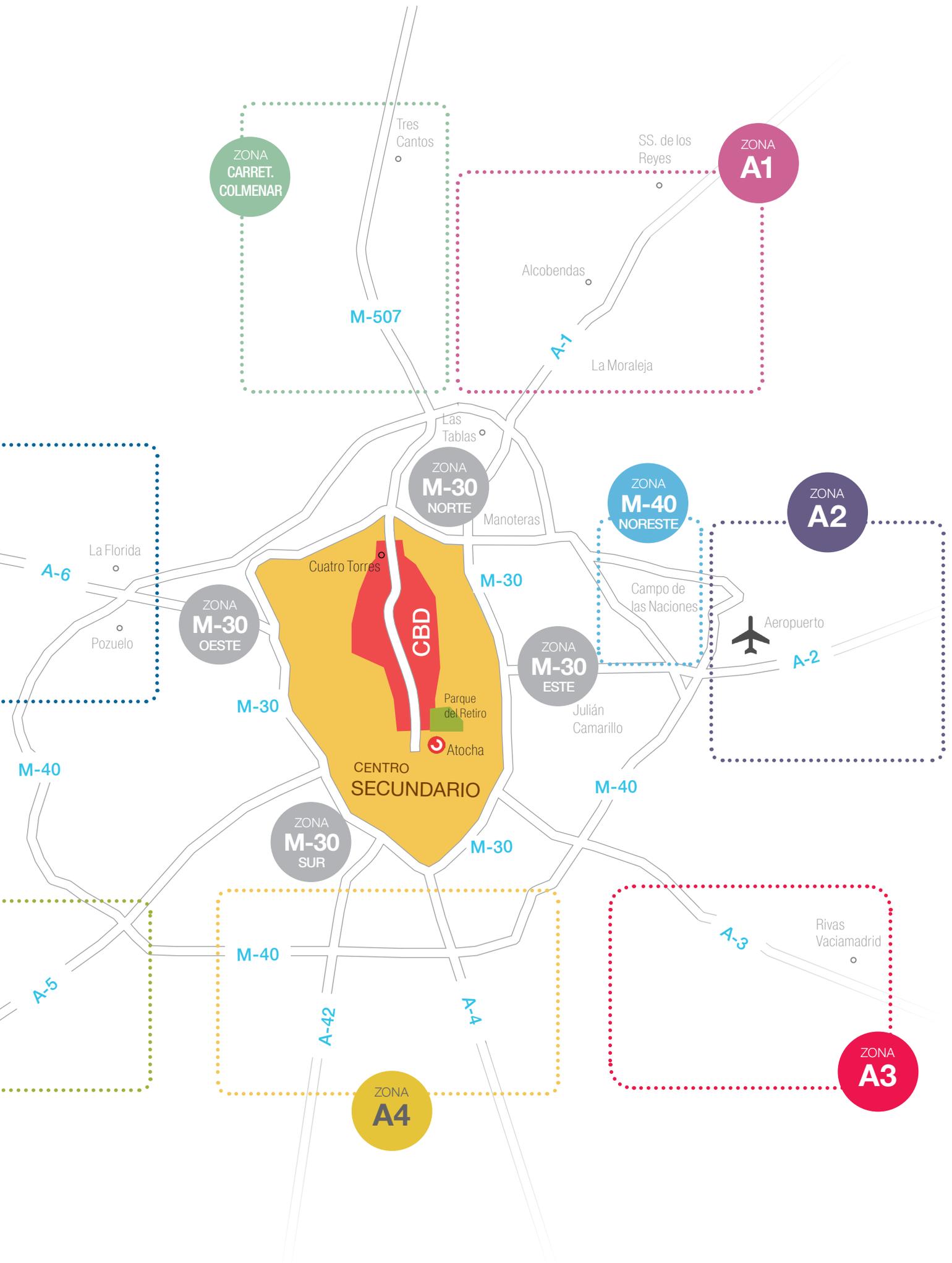
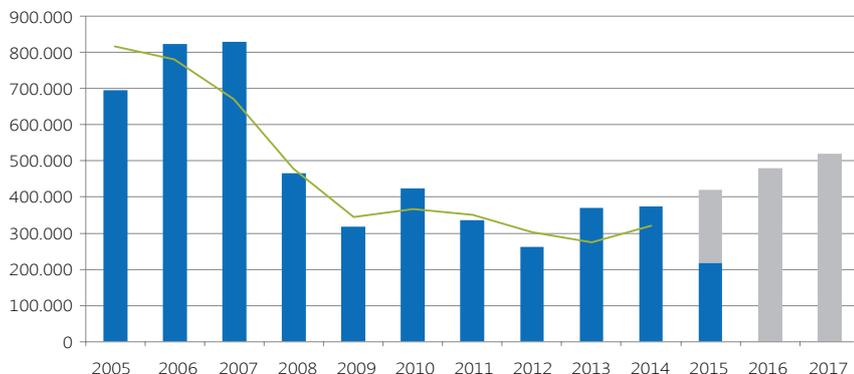


GRÁFICO 3

Evolución de la absorción

M² M² PREVISTOS Nº. TRANSACCIONES



Fuente: Knight Frank

y Alcobendas, y llegando a 10€ en zonas más periféricas.

Transacciones

La contratación de oficinas en Madrid a mitad de año supera los 217.000 m² y se espera que el ritmo de absorción se mantenga para terminar el año en el entorno de los 420.000 m². Existe una aparente calma en el mercado de oficinas y, sin embargo, la absorción neta es claramente positiva. En la fase actual del mercado, los ocupantes están creciendo en espacio pero principalmente en los edificios donde ya estaban ubicados. En ese sentido, este ha sido el primer semestre con mayor número de operaciones desde el 2008. Además, en el segundo trimestre del año, más del 20% de la superficie contratada (aproximadamente 79.300 m²) se compone de ampliaciones de espacio en la misma sede. En una segunda fase en la que se consolide la mejora de la actividad económica, se espera un fuerte repunte de la demanda que se reflejará en la contratación.

La absorción según el rango de tamaño de las operaciones en el primer semestre está muy equilibrada. Las operaciones que suponen un mayor porcentaje de la superficie absorbida (36%) son las comprendidas entre los 1.000 y 5.000 m², seguidas por las mayores de 5.000 m² (35%) y las menores de 1.000 m² (29%).

Por zonas, aproximadamente la mitad de la contratación ha tenido lugar dentro de la M-30. El CBD concentra el mayor volumen de contratación de los dos primeros trimestres con cerca de 79.000 m². En esa zona destacan las operaciones de KPMG en Torre Cristal (19.700 m²), Reale Aseguradora en Príncipe de Vergara, 125 (5.990 m²), Aliseda en Paseo de la Castellana 280 (3.700 m²) y Google en Torre Picasso (3.375 m²).

La zona M-30 Este ha sido la más activa fuera de la zona delimitada por la M-30 con más de 44.000 m². Destaca la firma del prealquiler de Emilio Vargas 4 por BNP Paribas (19.200 m²) y la operación de Olympic Broadcasting Services en Torrelaguna 75 (11.200 m²).

ZONA A6

Las Matas

Las Rozas

Boadilla

ZONA A5

GRÁFICO 3

Principales operaciones de ocupación

Fuente: Knight Frank

Inquilino	Dirección	Superficie (m²)
KPMG	Pº de la Castellana 259C.Torre Cristal	19.680
BNP Paribas	Emilio Vargas 4	19.150
Olympic Broadcasting Services	Torrelaguna 75	11.170
Dentix	Ribera del Loira 56-58, Edificio A y B	8.200
Oesia	Marie Curie 17-19. Edificio 2.	6.600
Reale Aseguradora	Príncipe de Vergara 125	5.990
GFT	Orduña 1	5.290

MERCADO DE INVERSIÓN

El volumen de inversión en oficinas a cierre del primer semestre ha alcanzado los 940,4 M€, superando en un 343% el volumen del mismo periodo del año anterior. Es la mejor primera mitad de año desde 2008 y se espera que cerremos 2015 superando los 1.800 M€, especialmente si se cierra la operación de venta de Torre Espacio, cuyo precio rondaría los 500 M€.

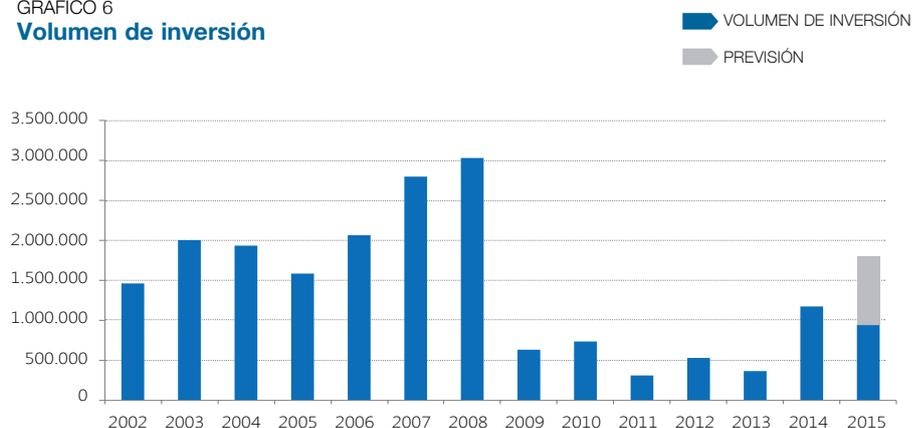
La presión de la demanda que compite por los escasos inmuebles *prime* de Madrid, ha comprimido las rentabilidades desde el 6% de 2013 hasta el 4% actual. Existe alguna operación que se ha firmado por debajo de ese umbral, como la venta de la sede de Ahorro Corporación por 147 M€ a Corporación Financiera Alba. El nivel de rentabilidades *prime* es la más baja desde el año 2007.

Sin embargo, inversores de todas las tipologías siguen apostando con fuerza por este sector, al percibir importantes incrementos de rentas en los próximos años. Madrid sigue estando un 35% por debajo del 2007, mientras ciudades como Londres, París y Frankfurt están ya por encima de aquellos niveles de renta.

Demanda

Los inversores con mayor actividad a lo largo del primer semestre del año han sido de perfil institucional (35%), SOCIMIS (29%) e inmobiliarias patrimo-

GRÁFICO 6
Volumen de inversión



Fuente: Knight Frank

nialistas (19%) como GMP, Colonial o Hermanos Revilla. El mercado de oficinas de Madrid sigue atrayendo inversores de todos los perfiles, con interés especial en los edificios con mejores ubicaciones. En el periodo 2013-2015 los perfiles más oportunistas han ido cediendo terreno a los inversores de perfil más core en la puja por los mejores productos del CBD. No obstante, y debido a la escasa oferta para invertir en el CBD y la creciente expectativa de incrementos de rentas, los inversores estudian cada vez más la periferia cercana de Madrid en parques consolidados de oficinas, como Campo de las Naciones y Arroyo de la Vega.

El 80% del volumen de inversión es de nacionalidad española, si bien cerca del 37% de la inversión española proviene de SOCIMIS, empresas con sede española pero capital mayoritariamente extranjero. También ha sido relevante la inversión de origen británico y mexicano (8% y 6% respectivamente).

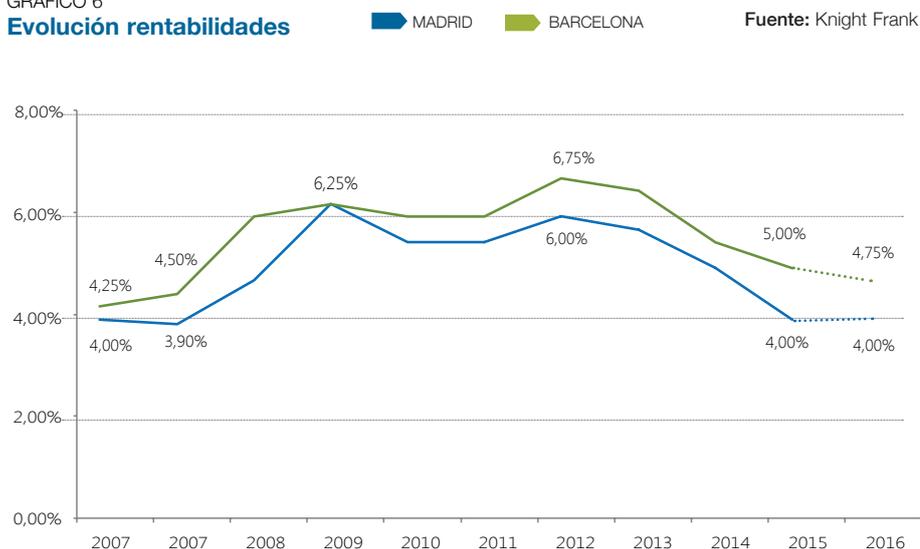
Oferta

La fuerte demanda está provocando una reacción para tratar de sacar más producto de calidad al mercado y aprovechar el buen momento del ciclo. Algunas inmobiliarias patrimoniales han comenzado a comprar edificios para rehabilitar integralmente y aprovechar así la tendencia de incremento de rentas tanto para su explotación como para lograr una óptima valoración en posibles ventas futuras.

Cerca de 40.000 m² del Centro Secundario han sufrido un cambio de uso pasando a ser de uso comercial, residencial u hotelero. En este sentido, destaca la presión comercial en la zona de la calle Gran Vía.

En cuanto a la tipología de vendedor, destaca principalmente el inversor institucional con un 52% del volumen de inversión total vendido en el primer semestre. El segundo tipo por relevancia ha sido el *family office*, con un 20% del volumen. Otros perfiles relevantes de vendedores lo forman compañías inmobiliarias patrimoniales y fondos de inversión.

GRÁFICO 6
Evolución rentabilidades



Fuente: Knight Frank



COMMERCIAL BRIEFING

For the latest news, views and analysis of the commercial property market, visit knightfrankblog.com/commercial-briefing/

RESEARCH

Humphrey White

Partner

Head of Commercial

Humphrey.White@es.knightfrank.com

+34 600 919 012

Raúl Vicente

Associate

Head of Office Agency

Raul.Vicente@es.knightfrank.com

+34 600 919 023

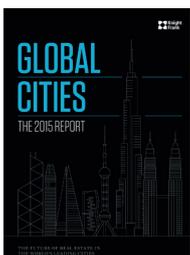
Ignacio Buendía

Commercial Research Manager

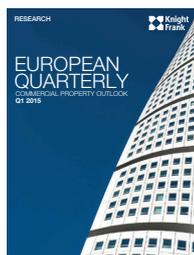
Ignacio.Buendía@es.knightfrank.com

+34 600 919 103

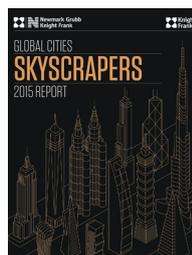
Publicaciones recientes



Global Cities 2015



European Quarterly Q1 2015



Skyscrapers 2015



The Wealth Report 2015



© Knight Frank LLP 2015

Este informe ha sido publicado solamente para información general. Ninguna responsabilidad legal podrá ser aceptada por Knight Frank por cualquier pérdida o daño resultante de los contenidos de este documento. Como informe general, este material no representa necesariamente la opinión de Knight Frank en relación a propiedades particulares o proyectos. La reproducción parcial o total de este informe está permitida con la adecuada referencia a Knight Frank.com