

RESEARCH



# MADRID

OFICINAS

TENDENCIAS 2016



## HIGHLIGHTS

### ABSORCIÓN

La cifra de absorción a cierre de 2015 alcanza los 520.000 m<sup>2</sup>, lo que supone un 40% de incremento respecto al año anterior y es la cifra más alta desde el inicio de la crisis en 2007.

### RENTAS

Las rentas medias *prime* se sitúan en los 27 €/m<sup>2</sup>/mes, lo que supone un incremento del 6% respecto al año anterior. En las mejores ubicaciones secundarias también se han notado incrementos.

### INVERSIÓN

El volumen de inversión en oficinas en Madrid ha alcanzado los 2.500 millones de euros, más del doble respecto al año anterior. Las rentabilidades *prime* se sitúan en el entorno del 4%.

La escasez de producto *prime* obliga a los inversores a estudiar producto *value-add*.

# MERCADO DE USUARIOS

Si durante el semestre anterior hablábamos de que el mercado de usuarios se encontraba en un punto de inflexión, la principal conclusión al cierre de año es que el aumento de la demanda es ya una realidad. En 2015 se han superado los 520.000 m<sup>2</sup> de absorción, una cifra que no se registraba desde 2007 y lo que supone una evolución positiva del sector, regresando a un mercado saludable, con niveles que se sitúan en la media histórica.

La escasez de espacio de calidad (edificios de Clase A) junto a la mayor actividad de la demanda, han empujado las rentas medias *prime* un 6% en el último año, hasta alcanzar los 27 €/m<sup>2</sup>/mes.

## Oferta

La oferta disponible ha experimentado un descenso del 7,7% a lo largo de 2015, situándose la tasa de disponibilidad en el 11,15%. En estas cifras, se incluye la disponibilidad futura de proyectos en rehabilitación de Azca que aportan al mercado metros cuadrados de calidad en uno de los entornos de oficinas más consolidados del CBD. Para inquilinos potenciales de superficies grandes, estas ubicaciones constituyen, vía pre-alquiler, junto con el cada vez menor espacio disponible de Torre Espacio y Torre Cristal, las únicas opciones de metros cuadrados de Clase A en el CBD.

Los proyectos que se esperan que se incorporen al mercado a lo largo del año se concentran en Juan Ignacio Luca

de Tena 7, sede del Banco Popular, y en Emilio Vargas 4, que ocupará BNP Paribas, una vez finalicen las obras del edificio. Ambos proyectos suman casi 70.000 metros cuadrados. En 2017, el CBD será el sub-mercado protagonista, aportando las superficies rehabilitadas de, entre otros, Torre Europa, Castellana 81, Castellana 77 y Estébanez Calderón 3-5, lo que supondrá un 46% de la nueva oferta del año, cercana a los 134.000 metros cuadrados.

## Rentas

A lo largo del segundo semestre se ha mantenido la tendencia de crecimiento de rentas dentro de la M-30, situándose en 27 €/m<sup>2</sup>/mes en los mejores edificios del CBD, y en 15,75 € en las ubicaciones más demandadas del Centro Secundario. Se aprecia un punto de inflexión en las rentas de los mejores edificios ubicados fuera de la M-30, que aumentan por primera vez desde 2008 y se sitúan en 12,75 €/m<sup>2</sup>/mes. Las rentas mínimas de esa periferia del área metropolitana también han notado un ligero aumento. Estos valores son comparables a los mostrados por otras áreas consolidadas de oficinas fuera del área metropolitana, como son Arroyo de la Vega, La Moraleja o el parque empresarial La Finca, en Pozuelo. En el resto de zonas, los niveles permanecen estables, manteniendo los 10 €/m<sup>2</sup>/mes en las mejores ubicaciones de Majadahonda, el polígono de Alcobendas, San Sebastián de los Reyes o Barajas.

GRÁFICO 1  
**Stock vs. disponibilidad**

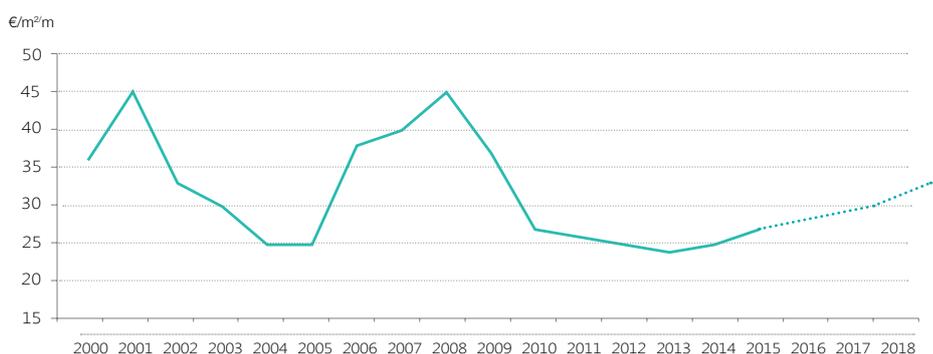
STOCK = 15,2 MILLONES M<sup>2</sup> | TASA DE DISPONIBILIDAD = 11,15%



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 2  
**Rentas *prime***

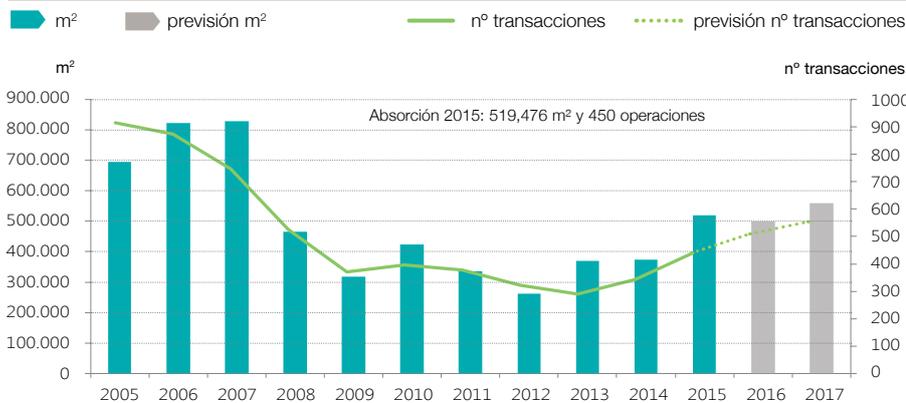
RENTAS *PRIME* PREVISIÓN RENTA *PRIME*



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 3

## Evolución de la absorción



Fuente: Knight Frank

## Transacciones

La contratación de superficie de oficinas ha superado en 2015 todas las expectativas del mercado, alcanzando los 520.000 m<sup>2</sup>. Gracias a un cuarto trimestre excepcional, con más de 185.000 m<sup>2</sup> contratados, se ha superado la cifra de absorción del año 2008. Esto supone un aumento del 40% de la absorción bruta con respecto al año anterior.

Por rango de tamaño, se aprecia que la fase de suave recuperación mediante progresivos incrementos de superficies se ha visto alterada por la irrupción de grandes operaciones en el cuarto trimestre del año. En este sentido, las operaciones de más de 5.000 m<sup>2</sup>, han pasado de representar el 28% de la superficie contratada en 2014, al 42% en 2015. Al margen del sesgo en las cifras del año que se ha producido en el último trimestre, se mantiene una sensación de cautela y se estima que el gran despegue de la demanda tendrá lugar a comienzos de 2017.

Por otra parte, el mercado ha superado la barrera de los 500.000 m<sup>2</sup> de contratación, que marca el ritmo de un mercado en clara recuperación. Para el año 2016, se espera una evolución similar, con primeros trimestres de relativa calma y aceleración de la actividad en los últimos meses del año.

Por zonas, sigue siendo muy repartido el volumen de contratación dentro y fuera de la M-30. El CBD ha acumulado más del 36% de la contratación en 2015. En esa zona, las operaciones más destacadas en el segundo semestre han sido las de WPP, que ha comprado el edificio de Ríos Rosas 26, de 36.000 m<sup>2</sup>, para ocuparlo una vez finalizada su rehabilitación;

y la de Ernst & Young, que ha firmado el alquiler de la torre de El Corte Inglés en Raimundo Fernández Villaverde 65.

Otra zona protagonista ha sido el este de la M-30, que ha concentrado el 14% de la contratación, destacando la firma de 11.800 metros cuadrados en la torre de Albacete 3 por Ilunión.

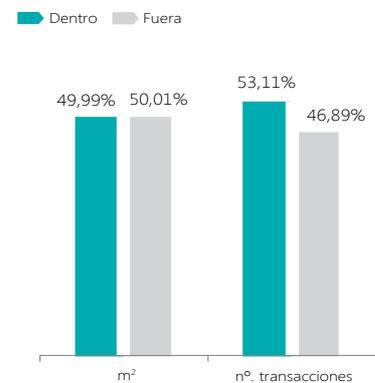
## Perspectivas

Según nuestras previsiones, las grandes operaciones de 2016 en el CBD se realizarán en forma de pre-alquileres en edificios que actualmente están en proceso de rehabilitación. La urgencia por aprovechar la coyuntura, todavía favorable para inquilinos, y la aparición de metros cuadrados de calidad en el CBD, junto con la tendencia de suave recuperación del mercado basada en las buenas perspectivas económicas para 2016-2017, pronostican un año con cifras parecidas a las de 2015.

Estamos siendo testigos de una evolución de los niveles de rentas a tres velocidades:

GRÁFICO 4

## Absorción dentro/fuera de M-30



Fuente: Knight Frank

1. Productos trofeo, en el entorno de Castellana 35 y plantas altas de torres, cuya escasez de oferta ha presionado las rentas en varias transacciones del año por encima de los 30 €/m<sup>2</sup>/mes. Prevemos que las rentas de estos productos sigan creciendo de forma más rápida que el resto de mercado.

2. Edificios de buena calidad ubicados en el Paseo de la Castellana o muy próximos a este eje, cuyas rentas máximas medias se encuentran en el entorno de los 27 €/m<sup>2</sup>/mes. Prevemos que sigan en aumento moderado en los próximos trimestres a medida que se vaya absorbiendo la superficie rehabilitada de Azca. Esperamos el despegue de rentas en 2017.

3. El resto del mercado: los mejores edificios de zonas secundarias ya han notado ligeros incrementos de rentas. Se prevé que sigan creciendo a medida que vaya reduciéndose la superficie disponible de cada sub-mercado, si bien de forma más suave que en el CBD.

GRÁFICO 5

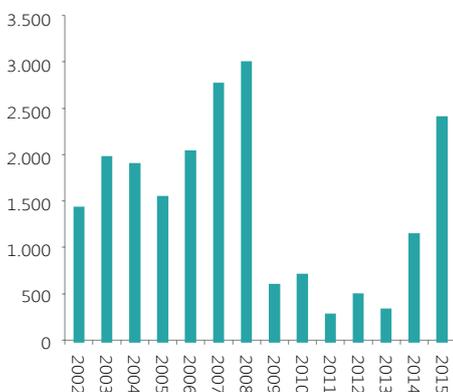
## Principales operaciones de ocupación

\* Operaciones intermediadas por Knight Frank

Inquilino	Dirección	Superficie	Mercado
WPP*	Ríos Rosas 26	36.000	CBD
EY (Ernst & Young)	R. Fdez. Villaverde 65	19.775	CBD
KPMG	Castellana 259C	19.682	CBD
BNP PARIBAS	América 79	19.152	M-30 Este
ILUNION (FUND. ONCE)	Albacete 3	11.800	M-30 Este
IDENTAL*	Marie Curie 9-15	10.179	A3
TRIBUNAL DE CUENTAS	Ortega y Gasset 100	8.214	Centro Secundario

# MERCADO DE INVERSIÓN

GRÁFICO 6  
Volumen de inversión (€M)



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 7  
Rentabilidades prime (%)



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 8  
Principales operaciones de inversión

Dirección	Precio	Vendedor	Comprador	Trimestre
Castellana 259 D	558 M€	Grupo Villar Mir	Grupo Emperador / Alliance Global	4
Ríos Rosas 26	176 M€	WPP	M&G Investments	3
América 115	150 M€	London & Regional Properties	IBA Capital	3
Castellana 89	147 M€	Ahorro Corporacion	Corporacion Financiera Alba	2
Castellana 77	85 M€	BBVA	GMP	1
Independencia 6	82 M€	Mutualidad de Notarios	Mapfre	2
Santa Engracia 120	67 M€	Torimbía	Colonial	4

El volumen de inversión total en oficinas durante 2015 ha alcanzado en Madrid los 2.464 M€ en 57 operaciones, superando en un 108% el volumen del año anterior. Es el volumen de inversión más alto desde el año 2008. En 2016, por el número de edificios actualmente en el mercado y manteniéndose el ritmo de los últimos meses, se espera que el volumen de inversión alcance los 1.500 millones. Por otra parte, existen varias operaciones complejas en negociación que si se cerrasen el volumen aumentaría en 2.500 millones de euros adicionales.

Tras una rápida compresión de rentabilidades en la primera mitad del año, la rentabilidad *prime* se mantiene estable en el 4%. Estos son los niveles más bajos desde 2007, que podrían incluso rebajarse si se despejan incertidumbres de índole económica y política todavía presentes en el mercado.

## Demanda

Los compradores principales en 2015 han sido las SOCIMIS, representando el 25% de la inversión directa de oficinas. Sólo la operación de compra de Torre Espacio concentra en un único inversor (privado-corporativo) el 23% del volumen anual. Sigue muy activo en Madrid el inversor institucional (18%) y las inmobiliarias patrimoniales (17%) con Gmp y Colonial como principales actores. Los fondos de inversión y los *family offices* también mantienen su actividad y permanecen atentos a oportunidades interesantes. Los inverso-

res siguen estudiando muchas opciones, especialmente edificios *off-market* y están cada vez más dispuestos a escalar selectivamente la curva de riesgo.

El 54% del volumen de inversión es nacional, un tercio del cual corresponde a SOCIMIS –si bien estas sociedades están participadas por fondos mayoritariamente extranjeros. Aparte de la compra de Torre Espacio por parte del grupo filipino Emperador, otras nacionalidades relevantes en el lado comprador han sido Suiza, Reino Unido, Francia y México.

## Oferta

Los principales vendedores han sido de tipo corporativo e institucional (50% del volumen total), los cuales han aprovechado el buen momento del ciclo para sacar al mercado sus activos y mejorar sus balances. Se espera que esta tendencia se mantenga y existen varios edificios icónicos de propietarios corporativos que pueden cambiar de manos a lo largo de 2016.

La escasez de proyectos especulativos en curso y la presión compradora está animando a promotores a considerar seriamente nuevos desarrollos, sin embargo la fórmula que mejor se está adaptando a los intereses del mercado es la de rehabilitación de edificios antiguos en buenas ubicaciones. En muchos casos las reformas comienzan una vez firmado el pre-alquiler con el futuro inquilino, lo que garantiza que el proyecto se adapte a sus necesidades de forma óptima.

Los vendedores han sido mayoritariamente de nacionalidad española (69%), seguidos por alemanes, británicos y estadounidenses.

## Transacciones

Las principales transacciones del año han sido, entre otras, la venta de Torre Espacio por parte del grupo Villar Mir – OHL por 558 millones al grupo filipino Emperador; la venta de la futura sede de WPP en *sale & leaseback* a M&G Investments por 176 millones y la venta de la sede de Vodafone en Avenida de América 115 por parte de los hermanos Livingstone a IBA Capital Partners por 150 millones.



Hace tan sólo unos años, el concepto clave en el mercado de oficinas era el ahorro de costes. La reducción de superficie y la forma de obtener cuantos más puestos de trabajo en un menor espacio eran las principales motivaciones de los usuarios.

Sin embargo, la tendencia de ahorro en el inmobiliario corporativo, no en espacio, se ha invertido. Hoy, cada vez son más las

## Hacia un nuevo modelo de trabajo

compañías que consideran fundamental una estrategia de *workplace* para el control de uno de los mayores costes de una organización: la retención del talento.

La transformación de los espacios de oficinas en lugares inspiracionales e, incluso, divertidos se ve ya como un medio efectivo para retener el talento. Y ya no es solo una cuestión que afecte a las compañías tecnológicas o a las grandes agencias publicitarias, sino que sectores más tradicionales como el financiero se están sumando a lo que en Knight Frank denominamos Activity-Based Working, ABW (entorno de trabajo basado en la actividad realizada).

Si bien es cierto que el ritmo de adopción de ABW varía en función de las ciudades, podemos hablar de una tendencia global. En Australia, por ejemplo, el sector financiero ya ha iniciado esta transformación y la pregunta allí es: ¿le seguirán el resto de sectores?

En algunas ciudades de Europa, y Madrid es prueba de ello, donde el stock de

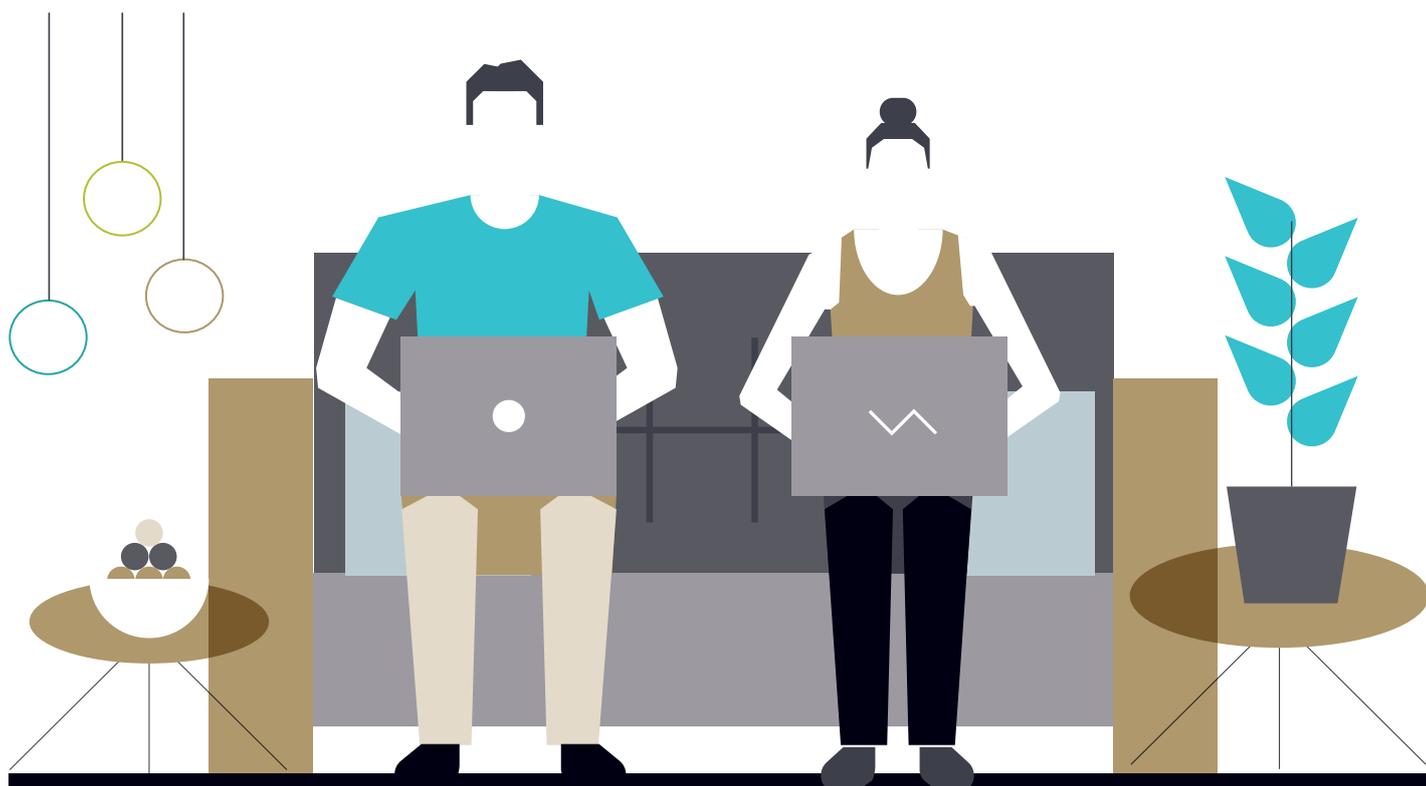
oficinas en el CBD está en gran parte obsoleto, la alternativa es claramente adoptar esta tendencia.

Una idea errónea es pensar que en el futuro se necesitarán menos metros de oficina a medida que se vaya adoptando el ABW, sin embargo esto no tiene porqué ocurrir. La reducción vendría, más bien, de la implementación de formas de trabajo que fomenten una menor presencia en la oficina y de la relación *hotdesk*-teletrabajo. Despedirse del escritorio no va en perjuicio de disponer de espacios más amplios, de trabajo colaborativo, salas de reunión y multidisciplinarios.

Adiós, escritorios. Hola, sofás.

### Raúl Vicente

Asociado, Director Agencia Oficinas  
raul.vicente@es.knightfrank.com  
+34 600 919 023





## COMMERCIAL BRIEFING

For the latest news, views and analysis of the commercial property market, visit [knightfrankblog.com/commercial-briefing/](http://knightfrankblog.com/commercial-briefing/)

### RESEARCH

#### **Humphrey White**

Partner

Head of Commercial Property

[Humphrey.White@es.knightfrank.com](mailto:Humphrey.White@es.knightfrank.com)

+34 600 919 012

#### **Raúl Vicente**

Associate

Head of Office Agency

[Raul.Vicente@es.knightfrank.com](mailto:Raul.Vicente@es.knightfrank.com)

+34 600 919 023

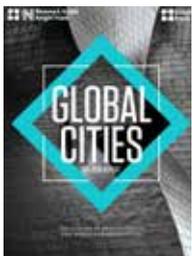
#### **Ignacio Buendía**

Commercial Research Manager

[Ignacio.Buendia@es.knightfrank.com](mailto:Ignacio.Buendia@es.knightfrank.com)

+34 600 919 103

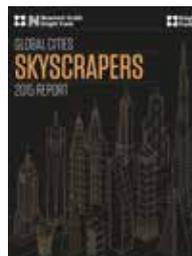
### Publicaciones recientes



Global Cities 2016



Commercial Property Outlook 2016



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

