

Oficinas Madrid



“ La vuelta de las grandes operaciones al mercado de oficinas de Madrid impulsó el volumen de contratación de 1T 24 hasta casi los 149.000 m². Solo los cinco mayores contratos, entre 5.000 y 20.700 m², representaron el 40% de la superficie firmada ”

3,3%

IPC Abril 24

Previsión 2024

3,2%

2,4%

PIB 1T 2024

Previsión 2024

2,1%

12,3%

Tasa de paro 1T 24

Previsión 2024

11,5%

18,8%

2024

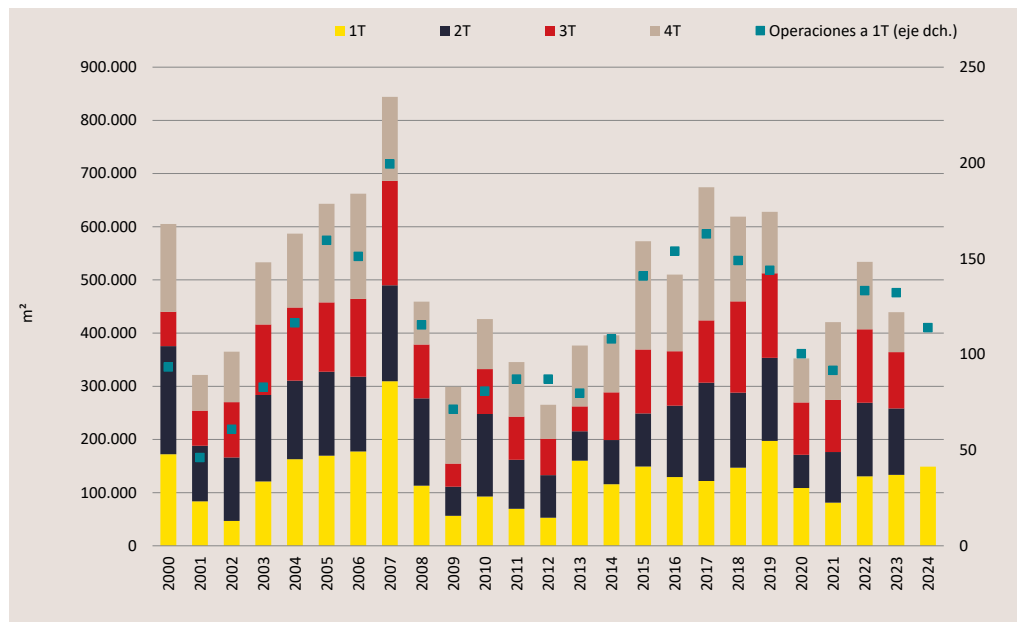
Previsión empleados en oficinas

79,9

ICC 1T 24

+18% interanual

Absorción Anual



Fuente Savills Research

Oficinas Madrid

Absorción y demanda

El mercado inicia el año recogiendo lo sembrado durante 2023. Las negociaciones que se alargaron especialmente en los últimos meses se fueron cerrando en 1T 24, lo que dio como resultado cerca de 149.000 m² de absorción, distribuidos en 114 operaciones. Desde 2019 no se registraba una contratación tan voluminosa en un inicio de año, cifra que incluso duplica el total de 4T 23. Desde la comparativa interanual, supone un aumento del 11,6%, y un 14,5% por encima de la media de absorción en los primeros trimestres (130.000 m²).

La aceleración del mercado se debe principalmente al retorno de los grandes acuerdos, ya que el número de operaciones fue similar al de los dos últimos trimestres: 113, 111 y 114, respectivamente. De hecho, el número de operaciones se ha situado un 14% por debajo de la cifra registrada hace un año.

La clave del trimestre se encuentra en las grandes compañías que buscaban un cambio de sede. Son negociaciones que se alargan en el tiempo debido a su complejidad, basada en la contratación de superficies amplias, por un largo período de años ya que son empresas que no se trasladan con tanta facilidad. Además, se detectó que estos procesos se extendieron en 2023 hasta el doble en comparación con la época prepandemia, influidos por el contexto económico.

Tamaño de las operaciones

Si en el anterior trimestre las operaciones poco voluminosas marcaron el rumbo del mercado, en los

primeros tres meses de 2024 el relevo lo tomaron, precisamente, las grandes contrataciones. Con una demanda similar a la de los últimos trimestres, y la absorción casi duplicando a la de 4T 23, la superficie media contratada por operación superó los 1.300 m², la mayor cifra desde 2020. La firma de dos megaoperaciones (>10.000 m²) tiene su impacto en esta media, ya que supone la contratación de más de 36.000 m². Aún así, el tamaño medio calculado sin estos dos grandes acuerdos seguiría superando los 1.000 m².

Como se ha mencionado, vuelven las grandes operaciones > 10.000 m² con fuerza. Mientras que en todo 2023 tan solo se cerró un acuerdo de este volumen (Alcalá 544), en tres meses Garrigues firma al completo las nuevas Torres Colón (más de 20.000 m²), y Siemens cierra la compra de su futura sede en Las Tablas (16.000 m² que ocupará, más otros 6.000 m² que se incorporarán al mercado vacíos).

También en el rango de entre 5.000 m² y 10.000 m² se produjo una mayor actividad en 1T 24, destacando Johnson&Johnson, que se trasladará de Campo de las Naciones al P.E. La Finca (9.000 m²), mientras que la farmacéutica MSD deja su central en la Avenida Josefa Valcárcel para mudarse al vecino Edificio Botanic (9.900 m²).

En cuanto a las pequeñas superficies <500 m², desciende su peso y pasan de representar el 52% de la demanda en 2023, al 47% en 1T 24. Los usuarios

📌 Importante repunte de la actividad en la Periferia: cuatro de las operaciones Top 5 (> 5.000 m²) se cerraron fuera de la M-30, dos en los submercados de Pozuelo y Alcorcón 📍

buscan cada vez más medianas superficies y por ello las oficinas de entre 500 m² y 1.000 m² suponen casi el 30% del total de las operaciones (21% de media en los últimos tres años). La vuelta a la oficina, acompañada de unos altos porcentajes de presencialidad en los días centrales de la semana (Madrid a la cabeza de las principales ciudades europeas con el 70% de asistencia), allanan el camino hacia una reactivación de la contratación.

Oficinas flexibles

Los principales operadores de espacios flexibles continúan expandiendo su red de centros por la capital. Aunque la absorción en 1T 24 no fue la más abultada de los últimos años, superó la del último trimestre en más de mil metros cuadrados: 5.800 m² vs 4.400 m² en 4T 23. Esta absorción supuso el 4% de la contratación total (la media anual de los últimos tres años es del 5%).

Las cinco operaciones están repartidas en dos áreas claramente diferenciadas: dos en CBD, que representa el 72% de la superficie acordada, y las otras tres fuera de la M-30, en Atria, Ática y el Complejo Villergas para ser exactos. Mientras que los espacios escogidos por Loom en el Ed. Ruiz Picasso y Cloud Coworking en Castellana 86 tiene una superficie media de más de 2.000 m², el Regus de Ribera del Loira apenas supera los 1.000 m², y el uso propio de La Finca en el 1er tramo de la A2 es de poco más de 320 m², en línea con el My Coworking que amplía superficie en Pozuelo de Alarcón.

Actividad por zonas

Por primera vez en años, las grandes zonas de oficinas del interior y exterior de la M-30 registran valores muy similares en sus principales indicadores. A pesar de que las empresas apuestan claramente por la centralización en la búsqueda de nuevas localizaciones, en términos de número de operaciones, el 50% de las firmas tuvieron lugar en edificios dentro de la almendra central. Se trata de una mejora de su media en la serie histórica que se sitúa en el 47%.

El reparto de la contratación trimestral quedó también muy equitativo, en torno al 50% tanto dentro como fuera de la vía de circunvalación, si bien lo habitual es que el volumen de absorción en Periferia tenga más peso que el del entorno urbano, con un nivel medio de 60%-40% respectivamente.

El impulso en la contratación dentro de la M-30 se debió al incremento de operaciones voluminosas (>1.000 m²) en la ciudad. Entre enero y marzo el 58% de este tipo de acuerdos

se registraron en el entorno urbano mientras que en la serie histórica apenas representan el 40%. La existencia de superficie de gran tamaño disponible en edificios de calidad (nuevos o renovados) es una situación poco frecuente que la demanda no deja escapar.

La mayor operación del trimestre (20.700 m²) se registró en el tramo Castellana de *Prime*, que, además, fue el submercado con la mayor cifra de contratación, concentrando el 15% del total. Sin embargo, sin esta megaoperación quedaría en los puestos inferiores del ranquin. Lo mismo ocurre con PAUs, el segundo mercado en cuanto a absorción con el 13% del total, que sin la compra de Siemens de su futura sede (16.000 m²) tampoco estaría en el top 5.

Pozuelo de Alarcón está pasando por un momento dulce gracias a la reactivación de su mercado en este arranque de 2024. Se debe no solo a la llegada de Johnson&Johnson al P.E. La Finca, sino que se cerraron operaciones tanto en Ciudad de la Imagen, como en el Complejo Ática de Merlín. Son buenas noticias para las áreas más descentralizadas del stock madrileño. En Alcorcón se firmaron en el Ed. Alcor casi 5.400 m², todo un hito para la zona.

También bajo la influencia de una gran operación como la del edificio completo de Botanic, el 1er tramo de la A2 repuntó y acumula el 8% de la superficie contratada. En resumen, las grandes operaciones, protagonistas de un primer trimestre excepcional, impulsaron también los mercados de la periferia.

Disponibilidad actual

Otro indicador del repunte del mercado madrileño de oficinas en este 1T 24 es la tasa de desocupación. Ha tenido que pasar casi un año y medio para que se sitúe por debajo del 9,60%. El buen dato de absorción unida a una discreta incorporación de superficie nueva y/o rehabilitada vacía en el stock (apenas 23.000 m² en solo dos edificios), dio como resultado el descenso de la oferta hasta situarse en el 9,57%.

Como es habitual, los poco más de 1,35 mill. m² de superficie disponibles se encuentran distribuidos de una forma muy desequilibrada por grandes zonas: solo el 16% se sitúa en el interior de la M-30, que reduce, un trimestre más, su tasa de vacío hasta el 3,86% de media; mientras que los submercados exteriores presentan una media de desocupación del 13,14%. Hay que destacar que el *sorpasso* que se produjo en el trimestre anterior de la Periferia Cercana sobre la Lejana se ha ampliado, y mientras las oficinas más alejadas del centro bajan del 13% (12,80%), los submercados colindantes a la autovía principal superan en más de medio punto este porcentaje (13,50%). La destrucción de stock mantiene el foco en las áreas alejadas, lo que impulsa a la baja la oferta disponible: en los últimos 15 meses han ido saliendo del parque de oficinas cerca de 41.000 m² pertenecientes a la Periferia Lejana, frente a los 32.000 m² de la Periferia Cercana.

En el análisis por submercados, y teniendo en cuenta que una de las grandes operaciones fue el cambio de sede de Johnson&Johnson al P.E. La Finca (8.900 m²), destaca Pozuelo por rebajar los dos dígitos en su tasa de disponibilidad (7%). Es una buena noticia para el eje de la A6, penalizado por la baja actividad en Las Rozas y el Plantío. Más al norte sigue despuntando Arroyo de la Vega, gracias a su tramo sur, que apenas tiene un mercado un 5,7% de su stock.

En cuanto a las áreas colindantes de la M-30, son los submercados del 1er tramo de la A2, MadBit y PAUs los que mejor sabor de boca están dejando. En el caso de Josefa Valcárcel, y con la futura mudanza de la farmacéutica MSD al Ed. Botanic, se redujo la tasa de disponibilidad del 10,4% en 4T 23, al 9,51% este trimestre. A pesar de no haber protagonizado grandes demandas, tanto Julián Camarillo como los tramos de PAUs se mantienen en torno al 10% de oferta.

Oferta futura

La necesidad de renovación de parte del stock de oficinas centra la actividad promotora en las

Principales operaciones - Mercado de usuarios 1T 2024

Usuario	Zona	Superficie (m ²)	Sector Actividad
Garrigues	<i>Prime</i>	20.700	Servicios profesionales
MSD	1er tramo A2	9.900	<i>Healthcare</i>
Johnson&Johnson	Pozuelo	8.900	<i>Healthcare</i>
Xtart*	Alcorcón	5.300	Educación
Esade*	Mirasierra	4.800	Educación

Fuente Savills Research/ *operación asesorada por Savills

👉 El pulso del mercado es positivo en cuanto a la evolución de las rentas. Los valores teóricos medios ascienden 25 céntimos en las áreas *prime* de dentro y fuera de la M-30 y en el Área Urbana, gracias a su buen comportamiento y al descenso de la oferta disponible 🏡

rehabilitaciones. De los casi 384.000 m² que se espera que entren al mercado hasta diciembre de 2025, solo un 34% procederá de obras de nuevo desarrollo. Tras varios años en los que los nuevos proyectos suponían más de la mitad de la superficie planificada, desde el 2023 la balanza se ha ido inclinando hacia el lado de la rehabilitación hasta llegar a registrar porcentajes máximos en la serie histórica. Exceptuando el año 2016 (el 100% de la superficie que entró en el mercado fue de promociones de rehabilitación), el peso medio que representaba la superficie rehabilitada desde 2004 es del 36%, cifra que ascenderá al 66% en los próximos trimestres.

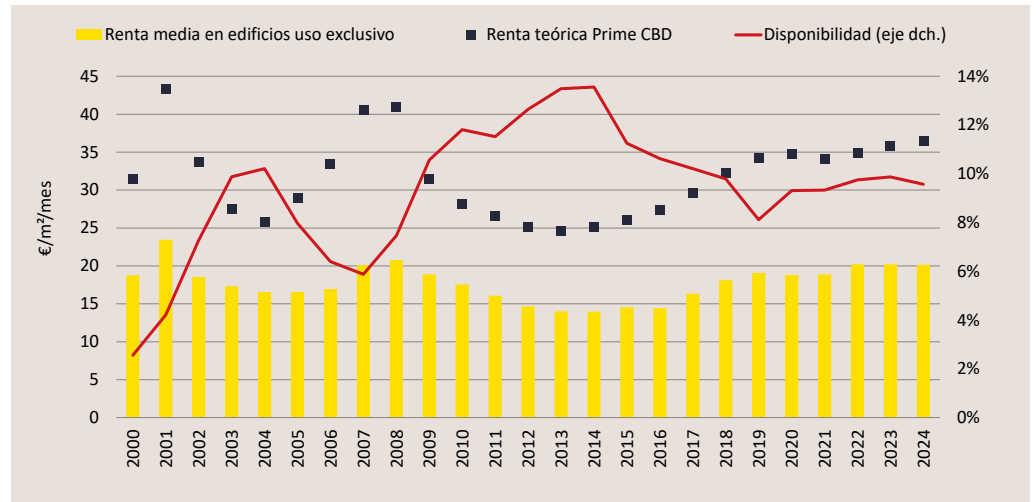
En cuanto al estado de comercialización, la potencial demanda tendrá disponible el 60% de la superficie a estrenar desde abril hasta finales de 2024, unos 146.000 m². Si se cumplen los plazos de entrega, y no se produce ningún contrato de alquiler antes, en 2025 este porcentaje de espacio especulativo será del 100%.

La oportunidad de contratar sobre plano, o de ocupar la propiedad (parcial o completamente), se concentra en el interior de la M-30, donde se ubican seis de los ocho activos con superficie comprometida. Destaca de todos ellos (más de 20.000 m²) la Torre Catalana Occidente, ocupación propia que abrirá sus puertas este verano en Méndez Álvaro. En las mismas fechas se incorporarán también al stock las Torres Colón, aunque su único inquilino, Garrigues, no se mudará a ellas hasta el verano de 2025.

Méndez Álvaro continúa a la cabeza de los submercados con mayor desarrollo. Concentra el 23,4% de la superficie proyectada durante los próximos 21 meses, casi 90.000 m², en solo tres promociones, todas con fecha de entrega a lo largo de este año. Solo Madnum, la gran apuesta de Colonial, supone 56.000 m², que de momento entrarán al stock de oficinas vacíos, aunque con importantes negociaciones ya en marcha. Sin movernos del interior de la M-30, en el eje Castellana de *Prime* también se ven las fachadas “cubiertas” por las obras de remodelación profunda en los números 14, 19 y 44bis, además de las Torres Colón. Representa el tercer submercado con más superficie en rehabilitación con el 10%.

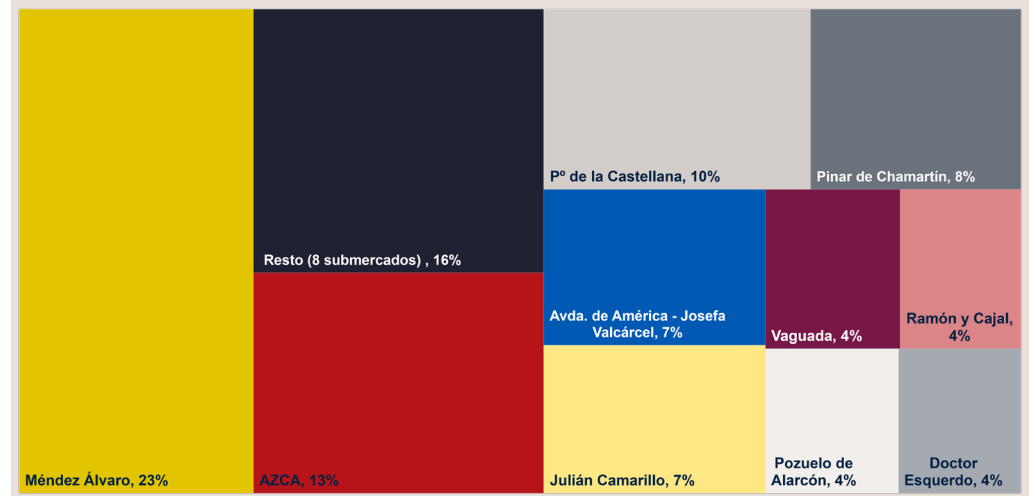
Fuera de la almendra central, de los doce proyectos con fecha de entrega entre abril de 2024 y diciembre de 2025, cuatro se encuentran en los submercados más alejados, y apenas suman 22.000 m² de los 127.000 m² que se irán incorporando al mercado. La obra nueva que se desarrolla lo hace en las

Tasa de disponibilidad y Rentas



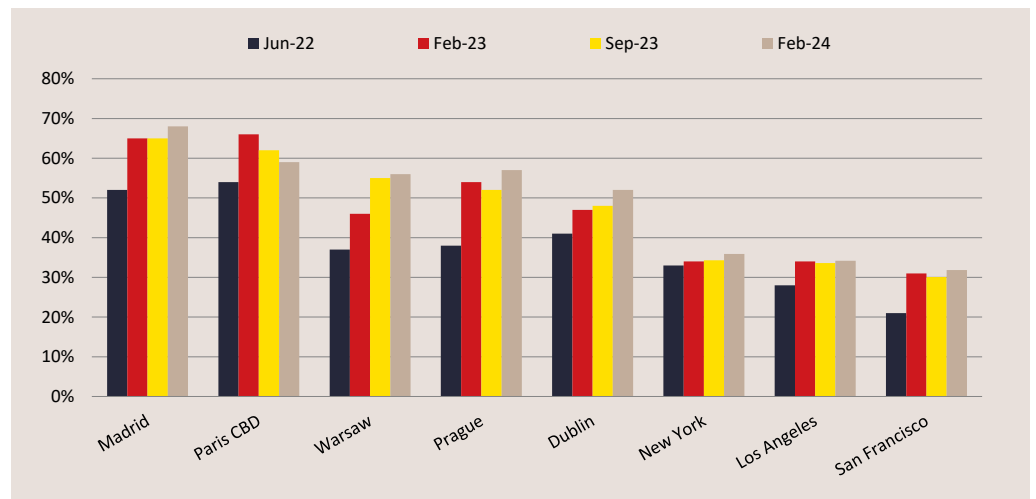
Fuente Savills Research

Distribución de la oferta futura vacía por submercado (Abril 2024*-2025*)



Fuente Savills Research / *previsión

Tasas de presencialidad en los principales mercados de Europa y EEUU



Fuente Savills Research

Los factores clave para la reactivación del mercado de inversión serían la mejora en las condiciones de financiación, la entrada de producto en venta, y la consolidación de la recuperación incipiente del mercado de usuarios

áreas más cercanas a la almendra central, en concreto en MadBit, Manoterías y PAUs.

Rentas

A pesar de que la firma de grandes operaciones no se tradujo en un incremento generalizado de la renta media de cierre, el pulso del mercado es positivo, y prueba de ello son los valores teóricos medios. Salvo en la zona secundaria fuera de la M-30, que mantiene el nivel de los últimos cuatro trimestres (10,25 €/m²/mes), en el resto de las áreas aumentaron sus rentas medias.

En *Prime* CBD crece casi un 3% interanual y alcanza los 36,50 €/m²/mes. Es el décimo trimestre consecutivo de incremento de este valor. Debido a la buena marcha de la actividad en Área Urbana, que presenta una tasa de disponibilidad inferior incluso a la de *Prime*, su renta teórica también se ve afectada positivamente y alcanza los 25,50 €/m²/mes (25 céntimos más que en 4T 23).

Respecto a los mercados fuera de la almendra central, los edificios *prime* salen del letargo en el que se mantenían desde 1T 21 (17,75 €/m²/mes) y se sitúan en los 18,00 €/m²/mes este trimestre. Los actores del mercado contemplan una subida de las rentas en zonas alejadas gracias a la calidad de sus edificios, y los buenos accesos al centro. El déficit de estos mismos factores penaliza a las áreas secundarias, que presentan grandes bolsas de vacío, y con escasa atracción por ellas.

En el análisis por rangos, los acuerdos inferiores a 20 €/m²/mes aumentan de nuevo su presencia en el panorama de oficinas. Si bien durante los últimos años habían disminuido su porcentaje hasta el 56% en 2023 (antes de la pandemia representaban el 71% de la demanda), en 1T 24 vuelven a tener un peso del 60%. De hecho, cuatro de los acuerdos > 4,500 m² se encuentran por debajo de los 20 €/m²/mes, debido principalmente a su localización fuera de la M-30.

Otro factor que influye en el aumento de los acuerdos <20 €/m²/mes es el pequeño repunte de las operaciones <10,00 €/m²/mes, que supusieron el 13% de la demanda, cuando su peso es del 10%. Todas estas firmas se llevaron a cabo en submercados periféricos.

Por el lado contrario, la zona *Prime* continúa dando alegrías al mercado. De los tres acuerdos que se sellaron por encima de los 40 €/m²/mes, dos tuvieron a Castellana 35 como escenario. Azca y el Bº de Salamanca se afianzan como submercados de rentas >30 €/m²/mes.

Inversión

La actividad inversora en el segmento de oficinas acusa la ralentización generalizada del mercado de inversión inmobiliaria. El 1T registró poco más de 2.100 millones de euros en el total real estate, lo que supone un descenso interanual del 37%, si bien en la comparativa intertrimestral muestra estabilidad (+1,4%).

El segmento de oficinas, con cerca de 220 millones de euros, concentró apenas el 10%, mientras que en la serie histórica representaba el 37% (incluso >40% descartando los años post crisis sanitaria).

En la comparativa interanual (-62%) hay que recordar que en 1T 23 tuvo lugar la compra por parte de un inversor privado de una cartera de tres edificios de Colonial en el CBD madrileño. Sacando esta operación del análisis la variación, si bien continúa en negativo, se reduce al 15%.

El reparto de volumen por localización dejó un 49% en Madrid (en torno a 110 millones de euros) y 47% en Barcelona (cerca de 103 millones de euros), dejando el 4% restante en localizaciones secundarias.

La ralentización del mercado estaría relacionada, por un lado, con la escasez de procesos activos y, por otro, con la previsión de descenso de tipos anunciada por el Banco Central Europeo (BCE). El regulador sugiere que la desescalada comenzará en verano, todavía sin concretar fecha, por lo que se espera una segunda mitad del año con un mayor dinamismo que el registrado en los últimos tiempos.

Además de la mejora en las condiciones de financiación, otros factores claves para la reactivación de la actividad será la entrada en el mercado de producto en venta (en procesos ordenados y algún *off market*) y la consolidación de los síntomas de recuperación del mercado de usuarios.

El inversor nacional continúa dominando claramente el mercado. En Madrid, el capital internacional apenas concentró el 25%. La situación del segmento oficinas en otros países, con elevadas tasas de disponibilidad y donde el modelo del trabajo en remoto

está ampliamente implantado, se está extrapolando a localizaciones donde la operativa del mercado es completamente distinta.

Los edificios ubicados en localizaciones consolidadas, con acceso a través de transporte público (idealmente, metro) y con dotación de servicios en el entorno, serán siempre una buena oportunidad de inversión, ya sea en una estrategia *core*, *core+o value add*. El objetivo es conseguir, con más o menos aportación sobre el precio de compra) un edificio de calidad, cumpliendo criterios sostenibilidad y eficiencia energética, estabilizado con inquilinos solventes y a rentas de mercado.

La adquisición de activos de oficinas con ángulo de cambio de uso (principalmente aquellos relacionados con *living*) continúa en el foco de los inversores, lo que permite, además, sacar del stock producto obsoleto situado en entornos poco atractivos para la demanda actual.

A pesar de que el recorte de tipos implicará una financiación más ventajosa, algunos inversores, principalmente privados, están teniendo en cuenta la oportunidad que supone la adquisición de determinados activos a los que no podrían acceder en momentos de mercado expansivo porque inversores institucionales con capital barajo les expulsarían del tablero de juego.

Rentabilidades

El nivel teórico de *yield* Prime CBD continúa en fase expansiva. La rentabilidad de 1T cerró al 5% (bruta), lo que supone 15 pbs sobre el dato de 4T 23, y 75 pbs sobre 1T 23.

A pesar de la previsión de ajuste de tipos, la compresión de *yields* no llegaría de manera inmediata. De cara a los próximos doce meses se espera todavía algún incremento suave, con tendencia a la estabilidad.

Principales operaciones - Mercado de inversión - 1T 2024

Activo	Zona	Comprador	Vendedor
Pº de Recoletos, 27	Prime	Colonial	Estinvest Properties
Camino de Hormigueras, 171	Sur	Urbaser	AB Sagax
Serrano, 9	CBD	Mutualidad de la A.	Colegio de Abogados
José Echegaray, 9	A6	Línea Directa	Intergestión

Fuente Savills Research



Savills Research

Realizamos un análisis riguroso y objetivo del mercado inmobiliario para poder aportar a nuestros clientes información de la situación real en cada uno de los sectores ayudándoles así a tomar las decisiones más acertadas en cada momento.

Oficinas

Hipólito Sánchez

Head of Offices
+34 93 439 54 54
hipolito.sanchez@savills.es

Ana Zavala

Director Office
+34 91 319 13 14
ana.zavala@savills.es

Ángel Estebaranz

Director Office Leasing
+34 91 319 13 14
angel.estebaranz@savills.es

Daniel Norrby

Associate Capital Markets
+34 91 319 13 14
daniel.norrby@savills.es

Research

Gema de la Fuente

National Director
+34 91 319 13 14
gema.fuente@savills.es

Isabel Gil

Associate
+34 91 319 13 14
isabel.gil@savills.es

Savills plc

Savills es una consultora líder en servicios inmobiliarios globales que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres. Fundada en 1855, tiene una amplia experiencia y ha experimentado una gran expansión. Apostando por liderar en lugar de seguir a otros, cuenta con 600 oficinas y asociados en ambas Américas, Europa, África, Asia y Oriente Medio. Este documento tiene un fin meramente informativo. Savills no se hace responsable de cualquier pérdida o perjuicio, directo o indirecto, derivado de su uso. Quedan reservados todos los derechos: se prohíbe su reproducción total o parcial sin previa autorización escrita de Savills Research. © Savills Commercial Ltd.
