

Oficinas Madrid



👉 El aumento de la demanda dentro de la M-30, protagonizada por pequeñas y medianas empresas, ha contribuido a que en 1T 21 se alcancen los 84.000 m² de contratación bruta en Madrid 🏢

Coyuntura económica

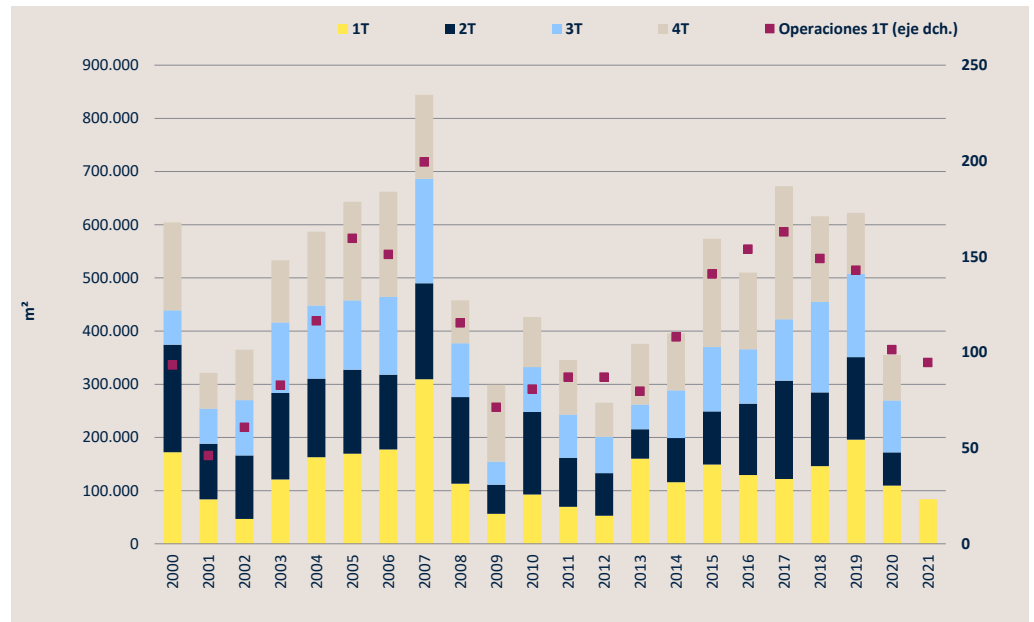
La evolución de la situación sanitaria y de las restricciones condicionan la evolución de la salud económica del país. La tercera y la cuarta ola repercutirán directamente en el crecimiento económico del 1T, que se espera continúe en negativo. Según las previsiones de *Focus Economics* de abril, el 1T 21 cerraría en -4,1%, pero supondría un incremento de casi cinco puntos porcentuales respecto al crecimiento anual de 4T 20.

A partir de 2T tendría lugar el despegue de la economía nacional, si bien de manera más pausada que la proyectada el año pasado. El ritmo de la campaña de vacunación y la llegada de las ayudas europeas serán factores clave para el inicio de la recuperación.

Los últimos datos publicados sobre el mercado laboral (número de desempleados registrados en las oficinas del SEPE en marzo) reflejaron cierto alivio gracias a la campaña de semana santa. A pesar de las restricciones y las limitaciones de movilidad, el paro cayó en poco más de 59.000 personas. Se trata del mayor descenso desde julio de 2020 y, aunque la cifra de parados se quedó por debajo de la barrera psicológica de los cuatro millones, todavía son 401.000 más que los registrados hace un año.

Las previsiones de *Focus Economics* sobre la tasa de desempleo muestran un ligero incremento en 1T 21, para iniciar un descenso continuado, pero pausado, desde 2T 21.

Absorción Anual



Fuente Savills Aguirre Newman

Oficinas Madrid

Absorción y demanda

Tras un año complicado para el mercado por las consecuencias de la crisis sanitaria, el primer trimestre de 2021 cerró con un volumen de absorción de 84.000 m², muy parecido al del 4T 2020 (solo 1.500 m² menos contratados). Esta cifra supone una caída del -23% si la comparamos con el mismo período del año anterior. No obstante, si no tenemos en cuenta las dos operaciones más voluminosas de 1T 20, que sumaron 19.000 m², el porcentaje cae al -6,5%.

En cuanto a la demanda, los 95 acuerdos firmados han supuesto, en la comparativa interanual, un descenso del -6,7%. Sin embargo, se trata del mejor dato de los tres últimos trimestres, con un aumento del número de operaciones de casi el 24% con respecto a 4T 20, y del 70% y 35% vs 3T 20 y 2T 20 respectivamente.

Hay que tener en cuenta que se trata del primer trimestre completamente afectado por la pandemia, ya que el año pasado el impacto no se produjo hasta mediados de marzo, por lo que habrá que esperar al segundo trimestre para medir la evolución e influencia real de la crisis sanitaria en la actividad del mercado.

El tamaño medio de las operaciones, que se situó en casi 890 m², es otro de los indicadores que registró dato negativo, tanto desde el punto de vista interanual como intertrimestral, de -17,9% y -20,6% respectivamente.

Tamaño de las operaciones

Uno de los principales datos a destacar en este arranque del 2021 ha sido el notable incremento de las operaciones <500 m², lo que explicaría el descenso del tamaño medio de las contrataciones. El 56,5% de las firmas se encuentran en este tramo, un nivel que no se veía en el mercado desde finales de 2016, y que se sitúa cuatro puntos porcentuales por encima de la media desde el año 2000 (52,4%).

Las operaciones de entre 500 y 1.000 m² son las que más peso perdieron, representando el 19,6% de los acuerdos cerrados en 1T 21. Supone una caída de 15 puntos con respecto al mismo período de 2020 (suponían el 35% de la demanda). También descendió, aunque en menor medida, el porcentaje de firmas en grandes superficies (>1.000 m²), ya que pasaron de ser el 28,8% a finales de 2020, a ser el 23,9% en este trimestre. El dato positivo es que las grandes por encima de los 5.000 m² se mantienen estables con respecto a la media histórica.

Desde el punto de vista de la distribución de las operaciones respecto a la M-30 según su tamaño, se dio un equilibrado reparto de firmas >1.000 m² - 46% dentro y 54% fuera - cuando es justamente dentro de la almendra central donde se cerraron el 64% de los espacios por debajo de los 500 m². La explicación se encuentra en los datos de desocupación a finales de 2020: casi la mitad de los edificios con espacio vacío dentro del anillo de circunvalación ofrecían más de 1.000 m² de superficie desocupada.

👉 El submercado de Méndez Álvaro, dentro de M-30, y el cuadrante Noreste, fuera de la almendra central, están concentrando los nuevos desarrollos que entrarán al stock entre 2021 y 2022 👉

Actividad por zonas

Por segundo trimestre consecutivo aumenta el porcentaje de operaciones dentro de la M-30, situándose por encima del nivel medio desde el año 2000 (casi 47%), y de la cifra que representaba en 1T 20 en más de diez puntos: 54,3% vs 43,6%. La mayor actividad dentro de la almendra madrileña no se tradujo en una mayor absorción total, ya que las operaciones más voluminosas se produjeron en la periferia, a excepción de los más de 7.000 m² firmados por Just Eat en Méndez Álvaro.

El 58% de la contratación se repartió equitativamente entre los submercados más cercanos y los más alejados al anillo de circunvalación. Destaca la Zona Este, que concentró el 14% de la superficie alquilada y el 11% de los acuerdos, gracias al crecimiento que está experimentando el distrito tecnológico de MADBit (Julián Camarillo). El protagonismo en la Periferia Lejana se lo llevó la zona de la A6, y más en concreto Pozuelo, que aglutinó casi el 10% del total contratado con la venta de casi 5.500 m² a UNIR.

Dentro de la M-30, tras un final de año en el que el volumen contratado en CBD casi se iguala al de Área Urbana por la entrada de la Administración Pública en Azca y Torres Norte, en el inicio de 2021 ha vuelto a situarse en los niveles propios de la serie histórica (9,3% en 1T 21). El 36% de la demanda total (66% del total dentro de M-30) se centró en Área Urbana, donde se alquiló el 30% de la superficie firmada. Méndez Álvaro, que volvía a tener disponibilidad después de unos meses casi al completo, con solo tres acuerdos ha supuesto el 38% de la absorción registrada en el Área Urbana.

El Barrio de Salamanca sigue llamando la atención de los usuarios interesados en espacios no muy amplios (superficie media de 602 m² en 1T 21) pero bien ubicados, tanto en su parte del CBD como en la más alejada. Acumuló el 20% de toda la superficie contratada dentro del anillo de circunvalación y el 27% de las operaciones.

Sector de actividad

La demanda por parte de las empresas de servicios profesionales sigue liderando el mercado, aunque su peso ha descendido con respecto a otros años. Su actividad aglutinó el 26% de las operaciones en 1T 21, seis puntos por debajo de la media de la serie histórica desde el año 2000 (32,2%).

El sector de la Energía representó el 14% de los acuerdos firmados, lo que la sitúa, por

segundo trimestre consecutivo, como la actividad que más ha crecido en el último año si tenemos en cuenta que su presencia media es de 3,4%. El interés por una buena ubicación en el centro de la ciudad, y la necesidad de espacios no muy amplios, dio como resultado que la mayor parte de la contratación se produjera en el Área Urbana (62% de las operaciones de energéticas).

El auge del consumo *online* que provocó la crisis sanitaria durante el año pasado, y su imparable evolución, se tradujo en una ampliación de las plantillas de las principales empresas de distribución. Una de ellas, Just Eat, ha protagonizado la operación más voluminosa dentro de la M-30, con la contratación de más de 7.000 m² recién rehabilitados en Méndez Álvaro.

Disponibilidad actual

El volumen de oferta creció en Madrid por quinto trimestre consecutivo. A cierre de 1T la capital contaba con 1,26 millones de metros cuadrados con disponibilidad inmediata, lo que supone un 9,54% del total del stock (13,9 millones de metros cuadrados). La tasa de disponibilidad creció respecto al trimestre anterior poco más de dos décimas.

El incremento de la oferta se debió tanto a la nueva superficie incorporada al mercado (cerca de 25.000 m² procedentes de nuevos desarrollos, como el edificio Polaris North, en Manoteras, y de proyectos de rehabilitación integral, como el situado en Paseo de la Castellana 40bis), como a la reincorporación de superficie de segunda mano.

En este sentido, algunos usuarios han aprovechado el fin del contrato o una ventana de salida del contrato para reducir o liberar espacio inutilizado durante el último año, con el objeto de reducir costes.

La frontera de la M-30 mantiene la diferencia entre los mercados de la periferia (con una media de

disponibilidad en torno al 12%) y el interior de la ciudad (con una media que roza el 6%).

Oferta futura

Entre abril y diciembre de 2021 se espera la entrega de casi 241.000 m² distribuidos en 23 proyectos de obra nueva (cinco) y rehabilitaciones (18), de los cuales solo 165.000 m² se incorporarán al mercado como oferta, ya que el 32% restante está comprometido por contratos de prealquiler. Por volumen destacan los cerca de 13.000 m² ocupados por dos inquilinos en el Nuevo Castellana 85.

Según la previsión actual, en 2022 el volumen de superficie nueva rozará los 200.000 m² repartidos en 17 activos, ocho de nuevo desarrollo y nueve rehabilitaciones. El espacio vacío asciende a 118.000 m², ya que 80.000 entrarán ocupados. Durante este ejercicio se espera la entrada de las nuevas sedes corporativas de Catalana Occidente (en Méndez Álvaro) y de Acciona (en Arturo Soria), que concentrarán la mayor parte de la superficie nueva comprometida.

En cuanto a la distribución de la superficie nueva disponible que se incorporará hasta 2022, el Área Urbana centrará poco más de un tercio del total (>100.000 m²), principalmente procedentes de proyectos de rehabilitación, aunque Méndez Álvaro concentrará gran parte de los nuevos desarrollos dentro del anillo de la M-30. El cuadrante noreste de la periferia cercana acogerá el 48% de la superficie nueva vacía, que procederá básicamente de nuevos desarrollos. Por submercados, destacan MADBit (con cerca de 40.000 m² nuevos vacíos) y el PAU de Las Tablas (con 19.000 m²).

Rentas

El primer trimestre de 2021 finalizó con una renta media de 17,33 €/m²/mes, lo que representa un aumento de casi 2,2% con respecto al mismo período del año anterior. Sin embargo, se trata del tercer ajuste consecutivo intertrimestral (-1,8% vs 4T 20), período

Principales operaciones - Mercado de usuarios 1T 2021

Usuario	Zona	Superficie (m ²)	Sector Actividad
Just Eat	Área Urbana	7.200	Distribución
Ilerna Online	Este	5.200	Servicios profesionales
Michelin	Ctra. Colmenar	4.000	Industria-Fabricación
Ymedia	Área Urbana	2.500	Medios de comunicación
EvoBank	Área Urbana	2.300	Banca-Finanzas

Fuente Savills Aguirre Newman

👉 Las rentas de salida continúan en niveles similares pre-Covid, pero se ajustan los valores de cierre. A pesar de ello, las operaciones de entre 20 €/m²/mes y 30 €/m²/mes han aumentado su presencia 👉

desde el cual los valores se están viendo afectados por la crisis sanitaria.

Con carácter general, las rentas de salida en el mercado madrileño continúan con niveles muy similares a antes de la pandemia. Se produjeron descensos leves en las cifras de cierre de algunos edificios, que fueron más acusados en activos fuera de la M-30. De hecho, están aumentando las concesiones a arrendatarios en períodos de carencia, contribuciones a obras, etc.

A pesar de estas facilidades para el usuario, y de la contracción de las rentas con el fin de atraer a la demanda, aumenta el peso de las operaciones en inmuebles empresariales de entre 20 y 25 €/m²/mes (15,6%), así como el tramo de 25 a 30 €/m²/mes (15,6%). Las operaciones <15 €/m²/mes apenas representaron el 40% de la demanda en 1T 21, por debajo de su porcentaje medio desde el 2000, en torno al 45%.

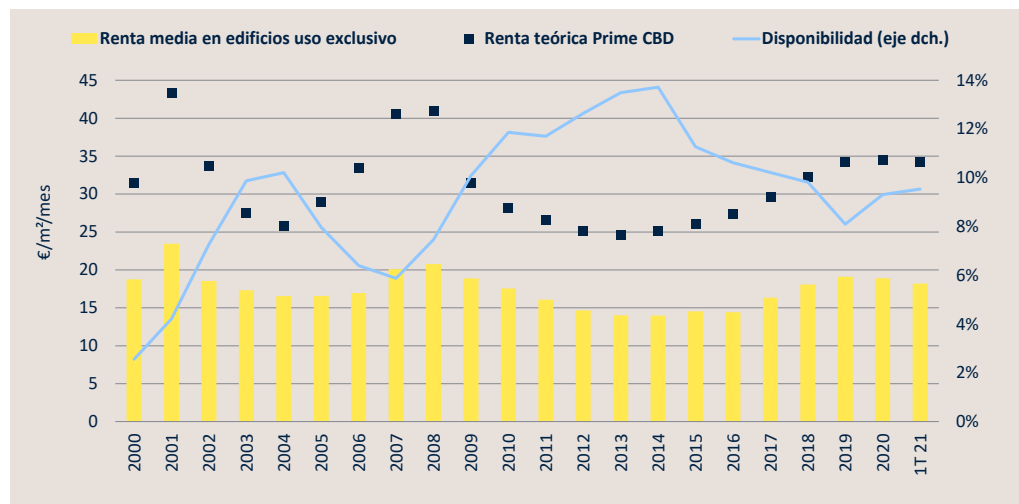
El inicio de año continua con la tendencia de los dos últimos trimestres de descenso de las rentas en 0,25 puntos porcentuales. El valor teórico *Prime CBD* se situó en 34,25 €/m²/mes, y el *Prime* fuera de M-30 registró 17,75 €/m²/mes. Mientras, el secundario dentro de la M-30 cerró en 23,75 €/m²/mes y el secundario fuera de la almendra, en 11,50 €/m²/mes. Este último presenta la mayor caída interanual, -8%, mientras que en el resto el descenso fue de un -3% de media.

Inversión

El mercado de inversión terciaria (oficinas, retail, industrial y hoteles) cerró el primer trimestre con poco más de 900 millones transaccionados, lo que supone un descenso del 60% respecto al mismo trimestre del año anterior. Por segmentos, oficinas sufrió una de las caídas más acusadas (en torno al 70%), pero es importante tener en cuenta que, por un lado, el 1T 20 se desarrolló con total normalidad hasta las últimas semanas de marzo y, por otro, que en 1T 20 se cerraron tres de las seis megaoperaciones del año (≥100 millones de euros).

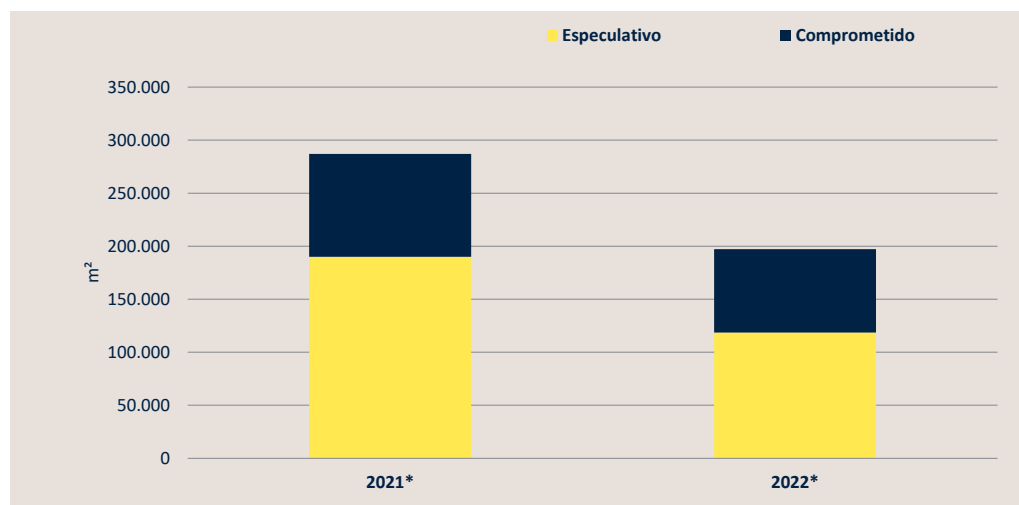
En la comparativa interanual, el segmento *multifamily* (*BTR: Built-to-Rent* y *PRS: Private-Rental-Sector*), con poco más de 1.000 millones de euros en 1T 21, anotó un notable incremento respecto a 1T 20 (+44%). En cuanto al mercado logístico, a pesar de que los datos de 1T 21 no lo sitúan de momento en una posición aventajada, cuenta con una demanda muy activa en busca de oportunidades que choca con la escasez de producto disponible.

Tasa de disponibilidad y Rentas



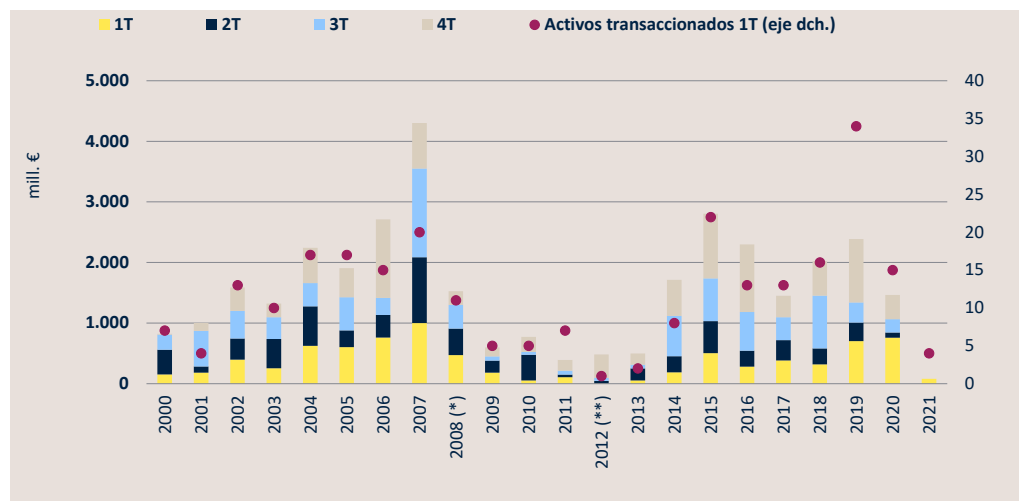
Fuente Savills Aguirre Newman

Oferta futura según estado de ocupación en la entrega - 2021 - 2022



Fuente Savills Aguirre Newman

Inversión en el mercado de Madrid



Fuente Savills Aguirre Newman / *sin Ciudad Financiera / **sin Torre Picasso

“ La actividad inversora ha iniciado el año con un ritmo ralentizado por la escasez de producto. La existencia de liquidez y la presión por comprar producto *Core* dibuja un escenario mucho más activo en la segunda mitad del año ”

El incremento de actividad en los dos mercados estrella relegó la presencia de oficinas, que concentró apenas el 15%, mientras que en la serie histórica representaba en torno al 40%.

El reparto de la cifra trimestral por localización apartó a Madrid de su liderazgo habitual. Los apenas 80 millones de euros transaccionados supusieron casi el 30% del total, que contrasta con el 70% registrado en la serie histórica.

En cuanto a zona de mercado, más del 90% del total tuvo lugar fuera de la M-30. Los submercados consolidados y con buenos fundamentales reducirían el riesgo que implica en ocasiones la periferia. Una de las operaciones registrada en la zona norte implicará el cambio de uso a residencial. La única operación identificada en la alameda central de la ciudad fue una planta en un edificio multipropiedad en Chamberí.

A pesar de la ralentización de la actividad, el mercado sigue activo y los inversores buscan nuevas oportunidades. En el lado vendedor hay movimiento sacando producto al mercado en procesos abiertos, que coincidirá con activos *off market*. Estos continúan despertando un gran interés para evitar la competencia en procesos muy concurridos.

Los activos *core* y *core+* continúan centrando el foco de atención de la demanda. Aunque una parte importante del producto disponible se enmarca en la categoría *value added*, la localización de los activos será un factor clave para captar el interés del inversor y, una vez reposicionado el edificio, captar también el interés de los usuarios, ya que un nivel elevado de ocupación aporta valor al edificio.

Rentabilidades

La escasa actividad del mercado dificulta establecer niveles de *yields*. En líneas generales, el producto *prime* se mantiene estable, incluso podría haber cierta comprensión en activos muy concretos. A pesar de la ralentización del mercado y de la merma en las expectativas de crecimiento de rentas, los inversores confían en el producto y saben que la crisis sanitaria no ha afectado al precio de los mejores activos.

El producto *value added*, por su parte, genera más dudas, ya que implica cierto nivel de riesgo, principalmente en zonas con escaso grado de consolidación, débiles fundamentales y sin fácil acceso a través de transporte público.

Previsiones

- La evolución de la crisis sanitaria y el ritmo de la campaña de vacunación continúan siendo la base de la situación económica. La recuperación de la normalidad favorecerá el regreso a las oficinas, lo que facilitará la toma de decisiones sobre la necesidad real de espacio en base al grado de implantación de la flexibilidad laboral y del teletrabajo.
- Mientras tanto, el tejido empresarial continuará centrado en superar este año de transición, a la espera de que se despejen las múltiples incertidumbres sobre el panorama sanitario, económico y empresarial. De momento se espera una demanda efectiva más activa a finales de 2021 que ahora, todavía muy afectada por la pandemia.
- La entrada de nueva superficie en el mercado a través de proyectos nuevos o rehabilitados, así como la ralentización de la demanda en la búsqueda de nueva sede favorecerá el incremento continuado, aunque moderado, de la tasa de disponibilidad en todas las zonas.
- Los diferentes modelos se encuentran todavía en fase de definición, a la espera de que se suspendan las restricciones de distancia social en espacios cerrados y se determine el modo de trabajo tras el estado de excepcionalidad generado a raíz de la Covid-19. Para adelantarse a ese momento, numerosas empresas están ya lanzando encuestas a sus empleados para identificar preferencias y necesidades, lo que determinará el grado de presencialidad y flexibilidad futura.
- La entrada de más superficie nueva o rehabilitada vacía al mercado y el aumento, si bien leve, de la desocupación son dos factores que afectarán al equilibrio entre oferta y demanda del mercado, provocando nuevos ajustes de las rentas.
- La perspectiva para la segunda mitad del año es optimista, ya que el interés de los usuarios en potenciales cambios de ubicación se ha disparado en 1T. Además, las grandes empresas, a pesar del trabajo en remoto instalado con motivo de la pandemia, de momento no se muestran proclives a reducir espacio.
- Aunque el año comenzó con una tracción del mercado de inversión, se espera un repunte importante de la actividad en el segundo semestre. A pesar de la escasez de producto, sigue existiendo mucha liquidez en el mercado y presión por comprar por parte de los inversores *Core*. Esto provoca que los activos reformados, bien ubicados y con contratos a largo plazo se transaccionen muy rápido y a niveles pre-Covid.

Principales operaciones - Mercado de inversión 1T 2021

Activo	Zona	Comprador	Vendedor
Ctra. La Coruña. km. 16,40	A6	IBA Capital Partners	Naropa
Gabriel García Márquez, 2	A6	Corum AM	Blackstone
Arturo Soria, 261	Norte	Meridia+Osim Inversiones	BBVA
Suelo de Sanchinarro	Norte	GMP	ND

Fuente Savills Aguirre Newman



Savills Aguirre Newman 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-aguirrenewman.es

Ana Zavala

Director Office Leasing

+34 91 319 13 14

ana.zavala@savills-aguirrenewman.es

Ángel Estebaranz

Director Office Leasing

+34 91 319 13 14

angel.estebaranz@savills-aguirrenewman.es

Elisa Estaca

Associate Director Capital Markets

+34 91 319 13 14

elisa.estaca@savills-aguirrenewman.es

Research

Gema de la Fuente

Research

+34 91 319 13 14

gema.fuente@savills-aguirrenewman.es

Pelayo Barroso

Research

+34 91 319 13 14

pelayo.barroso@savills-aguirrenewman.es

Isabel Gil

Research

+34 91 319 13 14

isabel.gil@savills-aguirrenewman.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.