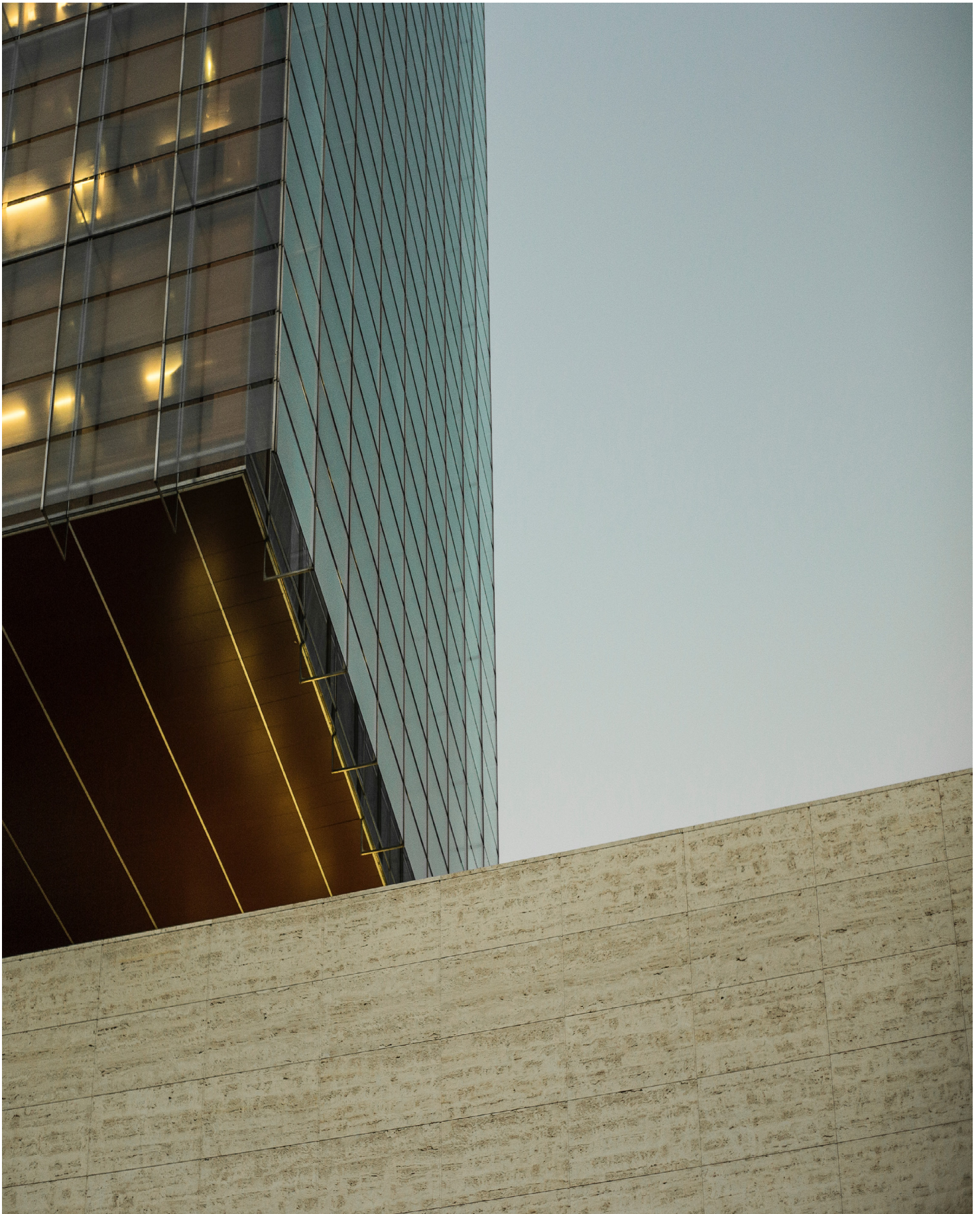


Oficinas Madrid



👉 El 1T 23 cierra con más de 137.000 m² contratados, +5% interanual, en 140 operaciones. Estos datos, unidos a la ausencia de megaoperaciones (>10.000 m²), muestran un comportamiento sano del mercado en el que el sector formación fue clave 👉

Coyuntura económica

Las principales instituciones económicas mejoran la previsión de crecimiento económico en 2023, si bien el comportamiento de los principales indicadores económicos depende, cada vez más, de la evolución de diversos factores externos imprevisibles. A la crisis sanitaria, la rotura en la cadena de suministros, el agravamiento en la tensión geopolítica o la crisis energética se suma ahora la sacudida en el mercado financiero tras el colapso de una pequeña entidad bancaria con sede en California, de momento, controlada.

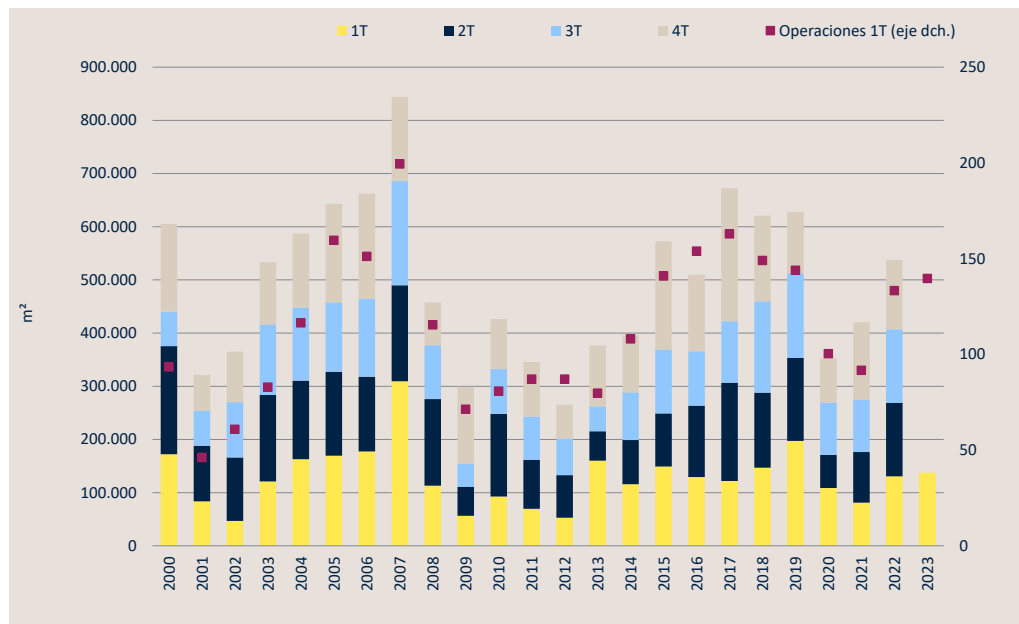
Según datos de Focus Economics de marzo, España crecería un 1,2% en 2023 (reportado 0,8% en enero), situándose entre los cinco países de la Zona euro con mejores resultados y casi un punto porcentual por encima del total de la Eurozona.

Por otro lado, el Banco Central Europeo (BCE) mantiene la política de incremento de tipos iniciada en julio de 2022 como herramienta para doblegar la tendencia alcista de precios.

El dato adelantado de IPC de marzo se situó en el 3% interanual, mostrando un importante ajuste respecto al nivel de febrero (6%), si bien hay que tener en cuenta que la corrección se debe al fuerte crecimiento que experimentó el indicador en marzo de 2022 después del inicio de la guerra en Ucrania.

El IPC subyacente, que excluye productos energéticos y alimentos frescos del cálculo, se mantiene entre los más altos de la serie histórica (7,4%), recortando solo una décima respecto al dato del mes de febrero.

Absorción Anual



Fuente: Savills Research

Oficinas Madrid

Absorción y demanda

Los datos de 1T 23 demuestran que el mercado de oficinas de Madrid continúa la senda de crecimiento iniciada en 2022. La contratación de más de 137.000 m² supone el mejor arranque de año desde 2020, y supera en un 5% tanto la cifra del trimestre anterior como la del 1T 22. Se trata, además, de un nivel de absorción que no está distorsionado por megaoperaciones (>10.000 m²), lo que muestra una actividad sana del mercado.

El sector de la formación fue clave, y más en concreto las universidades: la Camilo José Cela firmó la mayor operación hasta marzo, más de 8.000 m² en el Ed. KOI, mientras que la UEM ocupará casi 5.100 m² en el MM39 Square. Este sector también tuvo un protagonismo relevante en 2022 con el alquiler de casi 6.000 m² por parte de Hypatia Formación en MadBit, y la UAX, que firmó la segunda mayor operación de todo el año en 3T con el prealquiler de Arapiles 13.

En cuanto al número de operaciones, se registraron 140 acuerdos, un 22% más que en el trimestre anterior, y un 22% por encima de la media de firmas a 1T de la serie histórica. Algunas negociaciones previstas para los últimos meses de 2022 se alargaron hasta este año, lo que provocó que la demanda haya alcanzado niveles propios de antes de la pandemia.

Tamaño de las operaciones

El aumento de la superficie contratada en 1T 23 vino acompañado de un incremento del número

de acuerdos cerrados, por lo que el tamaño medio firmado fue muy similar al de 1T 22, 983 m². Con respecto al trimestre anterior, si descontamos las megaoperaciones de Carrefour e IBM en 4T, su tamaño medio descendería de 1.140 m² a 840 m², un 17% inferior al de los tres primeros meses de 2023.

Un trimestre más, las operaciones >3.000 m² marcaron la diferencia en el mercado de oficinas de Madrid. Hasta marzo se cerraron 14 acuerdos en grandes superficies (un 44% interanual), cifra que no se veía desde 2018, y que representa el 10% del total. Además, se da el caso de que todas las operaciones por encima de los 5.000 m² se firmaron dentro de la M-30, principalmente en edificios completos, con lo que se estrecha la oferta de amplios espacios en zonas céntricas. El sector de la formación, clave en el arranque del año, firmó dos de estas operaciones en Cuzco y en el Bº de Salamanca.

El interés por los tamaños medios vuelve a recuperar protagonismo, y los acuerdos entre 500 m² y 1.000 m² suponen prácticamente una cuarta parte de toda la demanda, frente al 15,6% en 4T 22. El 56% de estas operaciones se concentra dentro de la M-30, sobre todo en el Área Urbana. En cuanto a las firmas <500 m², representan casi la mitad de las negociaciones, un porcentaje inferior al trimestre anterior, aunque en valores absolutos suponen más acuerdos (69 operaciones vs 66 en 4T 22). De las pequeñas superficies, el 68% lo compone el rango de entre 250 m² y 500 m², 60% en el cómputo anual de 2022.

👉 Sigue reduciéndose la oferta dentro de la M-30, sobre todo en el Área Urbana, que registra apenas un 4% de vacío. La demanda de espacios con buena ubicación y altas prestaciones provoca que los proyectos de rehabilitación o de obra nueva se coloquen de forma rápida 🏠

Calidad de los edificios

El año comenzó con un cambio de tendencia en cuanto a la absorción por calidad de los edificios: si en 2022 el 47,5% de la superficie se cerró en los activos con mejores acabados, más sostenibles y/o recién construidos o rehabilitados, en 1T 23 este porcentaje fue del 31%. Este dato se debe al mayor protagonismo de los edificios B, que agruparon el 64% del *take-up*, y cerca del 74% de la demanda. Por su parte, las oficinas más desactualizadas difícilmente encuentran su hueco en el mercado, y siguen en la línea descendente tanto de superficie alquilada como de número de operaciones.

Mientras que el tamaño medio contratado en todo el mercado disminuye, en el caso de los mejores edificios aumenta, pasando de los 1.300 m² en 2021, a los 1.500 m² el año pasado y los 1.600 m² en 1T 23. Esta cifra es casi el doble que en los edificios de categoría B, y un 61% por encima de la media del mercado.

Las rentas medias de cierre siguen escalando posiciones en los edificios de grandes calidades: hasta marzo, el valor medio fue de 24,7 €/m²/mes, un 4% más que en 2022. Sin embargo, el mayor aumento se produjo en los activos B, con 19,5 €/m²/mes, un 12% por encima del ejercicio anterior. Los espacios con mayores necesidades de mejora anotan un nuevo descenso de su renta y pasan de cerrar sus operaciones a una media de 15 €/m²/mes en 2021, al 12 €/m²/mes en 1T 23.

Actividad por zonas

Un trimestre más, se agudiza el *gap* entre los mercados de fuera y dentro de la M-30. El 59% de las operaciones se concentraron en Área Urbana, CBD y *Prime*. La inclinación de la balanza hacia las zonas más céntricas, con buenas comunicaciones y accesos es una tendencia en la serie histórica que se mantiene al alza. Por el contrario, la absorción de casi un 60% del total de la superficie contratada dentro de la almendra central supone una situación coyuntural que se inició el año pasado. Las empresas aprovechan la actividad promotora de rehabilitación y desarrollos de activos de calidad para hacerse con grandes superficies en las mejores áreas.

En la comparativa por submercados, la actividad fue muy dispersa, con varias zonas con solo uno o dos acuerdos firmados. La mayor concentración de operaciones se dio entre Orense, Cuzco, Chamartín y el eje Castellana de *Prime*, donde se cerró el 26% de los acuerdos de 1T 23. En el caso de Cuzco, además, se produjo el mayor porcentaje de

absorción del trimestre (11%), gracias al alquiler completo del Ed. KOI por parte de la U. Camilo José Cela, de más de 8.000 m². Sin movernos de dentro de la M-30, le sigue en el pódium Méndez Álvaro, cuyo desarrollo sigue traducándose en acuerdos de grandes volúmenes. En tan solo tres operaciones cerró el 6% del total de la superficie contratada, con un tamaño medio de 2.730 m². Una empresa norteamericana firmó los casi 7.000 m² de General Lacy 23, siendo la segunda mayor operación de 1T 23.

La Periferia Lejana le gana la mano al mercado más cercano a la M-30 y anota un 27% de la absorción total (frente al 17% de la Periferia Cercana), y el 26% de la demanda. Pozuelo acelera su actividad y alquila el 9% de toda la superficie de 1T 23, cerca de 12.000 m². P.E. La Finca y el Complejo Ática son los grandes atractivos de este submercado.

Continuando la senda iniciada a finales de 2022, Arroyo de la Vega consiguió acaparar el interés de una demanda que prefiere mejores precios en espacios de categoría A o B, aunque sean en mercados más alejados. El 8% de la superficie alquilada se produjo en este submercado, que también anotó el mayor número de operaciones de 1T 23 fuera de la M-30 (6%).

Oficinas flexibles

Tímido inicio de año para los operadores flex en el mercado de Madrid. Hasta marzo se registraron cuatro operaciones que concentraron el 5,5% de la contratación total, nivel similar al porcentaje medio que supusieron en todo 2022. Sin embargo, en 1T 22 el volumen fue superior en un 67%.

Por primera vez se abre un espacio de estas características en Tres Cantos. En el P.E. MaSID se instala IWG en 1.150 m², expandiendo su red por los mercados más alejados. Además, este operador amplía superficie en PAUs, en Isabel Colbrand, 6-8. Se da el caso que la tercera operación también fue en la periferia, en este caso en Pozuelo, en Ática.

Disponibilidad actual

El año comenzó como finalizó el 2022, con unos niveles sanos de superficie vacía, gracias sobre todo al descenso de oferta dentro del área de circunvalación. El mercado estrenó abril con 1,4 millones de m² desocupados, de los cuales solo el 17% se encuentran dentro del perímetro de la M-30; porcentaje que de seguir disminuyendo puede provocar un efecto positivo para los submercados de la periferia: el desplazamiento de la demanda hacia estas áreas.

La tasa de disponibilidad se situó en el 9,83%, nivel similar a 4T 22, y que en relación a un parque de oficinas que crece hacia los 14,3 mill. m² (+1,7% interanual) anima al optimismo, y más teniendo en cuenta la inestabilidad económica y geopolítica.

Prime, CBD y Área Urbana registraron una tasa de desocupación media de 4,73%. De las tres grandes zonas, la que más descendió su oferta fue *Prime*, que pasó de 8,0% en 4T 22, al 5,6% en 1T 23. A pesar de la reincorporación de Orense, 4 al stock de Azca, con 8.300 m² vacíos, CBD se mantuvo en el 4,8% de desocupación. Por su parte, el Área Urbana presenta el menor porcentaje de superficie disponible del mercado, apenas un 4%.

De los poco más de 48.000 m² que incrementaron el parque de oficinas madrileño entre enero y marzo, 23.200 m² lo hacían en la Periferia Cercana, y vacíos. Aunque el nuevo desarrollo de MadBit, Alcalá 544, y la rehabilitación de Ribera del Loira 56 no sean la principal causa del aumento de la desocupación en los submercados limítrofes a la M-30, sí suman en una oferta que aumentó del 11% de tasa media de disponibilidad en 4T 22, al 12,2% en 1T 23. De hecho, MadBit registró un 10,8% de vacío, y vuelve así al nivel de 2017, año a partir del cual empezó a descender su disponibilidad.

Por primera vez en trimestres se estanca la desocupación en los submercados más alejados. El empuje que supuso la actividad en Arroyo de la Vega y

Principales operaciones - Mercado de usuarios 1T 2023

Usuario	Zona	Superficie (m ²)	Sector Actividad
Univ. Camilo José Cela	Chamartín	8.100	Formación
Skydance Animation*	Méndez Álvaro	7.000	Servicios profesionales
Mutualidad Abogacía	Ppe. Vergara Norte	6.300	Servicios profesionales
Confidencial*	Salamanca-AU	5.100	Formación
Confidencial	Salamanca-CBD	4.500	Distribución

Fuente Savills Research

👉 Una intensa actividad dentro de la almendra central, con la tasa de disponibilidad en descenso, y las rentas al alza en los activos de calidad A, elevan la renta teórica en *Prime CBD* y se sitúa ya en 35,50 €/m²/mes, mientras que en el área secundaria sube medio punto (25 €/m²/mes) 👉

Pozuelo, unido a la tímida reactivación de Las Rozas, dieron un respiro a la Periferia Lejana. A pesar de ello, la necesidad de actualización de muchos activos de calidad C, unido a la mejora de la accesibilidad, llevan a tomar con cautela la marcha de los submercados más descentralizados.

Oferta futura

Durante los próximos 21 meses se estima la incorporación al stock de oficinas de cerca de 434.000 m², procedentes en gran parte de proyectos de rehabilitación integral (60%, 28 edificios), y de nuevos desarrollos (40%, 10 edificios). En la comparativa interanual, se trata de un volumen inferior debido principalmente al descenso de la actividad promotora en 2024, año en el se espera el desarrollo de 211.000 m², 60.000 m² menos que en todo 2023. De hecho, en los próximos tres trimestres se entregarán más espacio exclusivo que en todo el año siguiente.

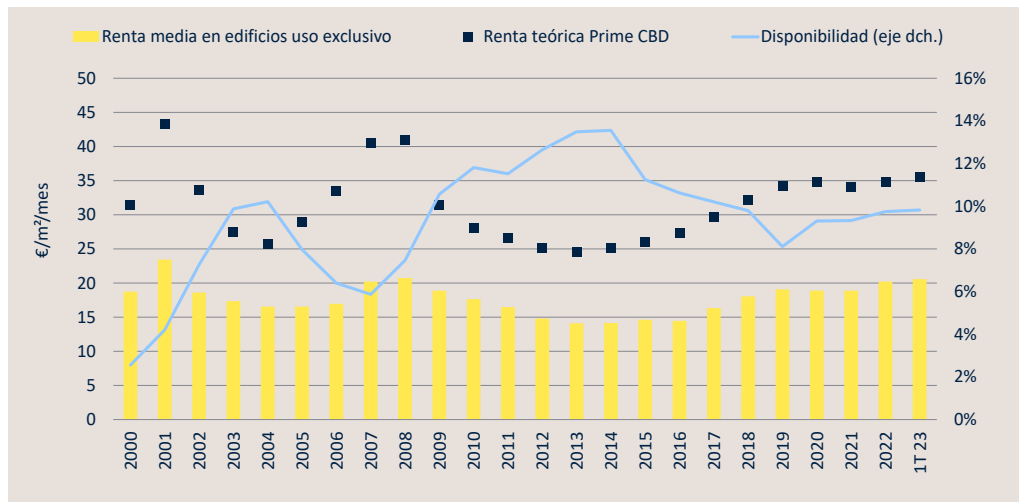
Las obras de rehabilitación mantienen su peso en la oferta futura debido principalmente a las políticas ESG, además de a la necesidad de actualizar el stock para adaptarse a las exigencias de mercado que requieren, cada vez más, altas calidades. Se está comprobando que la demanda de activos eficientes, con luz natural, con los estándares de salubridad garantizados, se encuentra por encima de una localización céntrica en el cómputo de requisitos de los potenciales inquilinos.

Por el momento, tan solo el 14% de la superficie nueva o rehabilitada entrará al mercado ya comprometida. Un tercio de ella será o bien por ocupación propia, como es el caso de la sede de Catalana Occidente en Méndez Álvaro, o porque continúa en el edificio el inquilino que estaba antes de su rehabilitación, como Fujitsu en Cerro de los Gamos. El mayor éxito de prealquiler lo protagoniza el Ed. Ruiz Picasso, en Azca, que ya tiene el 57% de su espacio firmado (entrega en 4T 23), y con el resto en negociación.

En la distribución por zonas, Méndez Álvaro sigue acaparando los proyectos de mayor envergadura, y registra el 23% del total de superficie en obra, en solo cuatro edificios. La estrategia de ser punta de lanza en la demanda de sedes y grandes oficinas para empresas que buscan ubicación dentro de la almendra central en obra nueva o rehabilitada está obteniendo sus frutos.

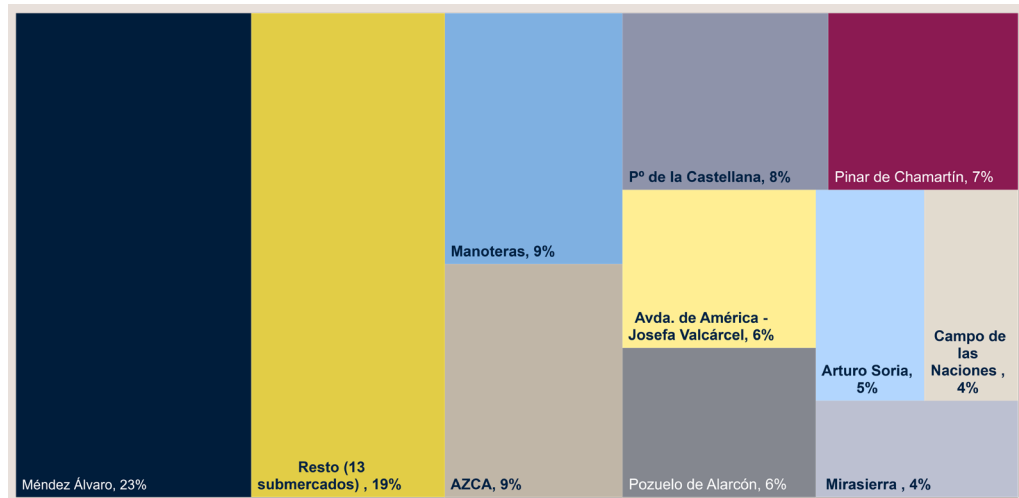
Fuera de la M-30, MadBit pasa a un segundo plano tras la entrega de más de 87.000 m² entre 2022 y 1T 23, y deja el testigo a

Tasa de disponibilidad y Rentas



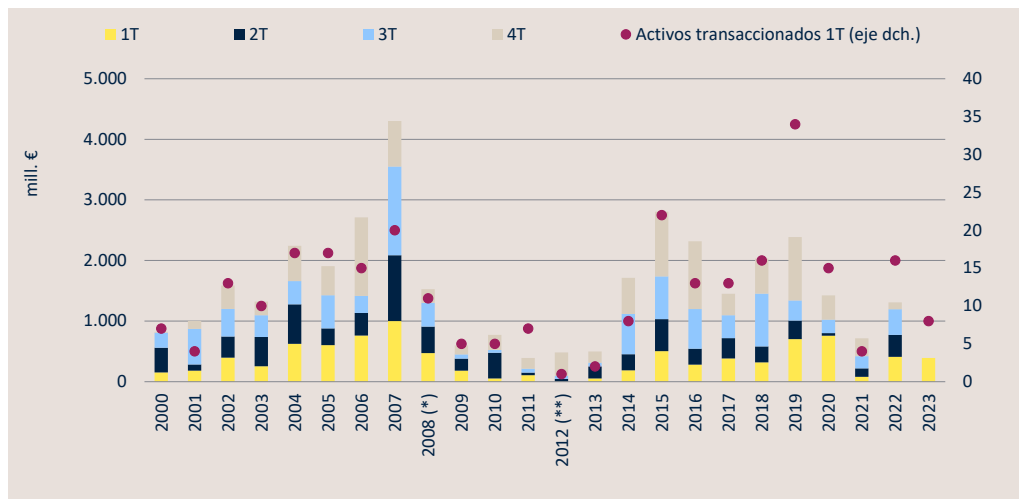
Fuente Savills Research

Distribución de la oferta futura vacía por submercado (2023*-2024*)



Fuente Savills Research / *previsión

Inversión en el mercado de Madrid



Fuente Savills Research / *sin Ciudad Financiera / **sin Torre Picasso

“Ante la inestabilidad económica, con los tipos de interés subiendo, cada vez más inversores optan por la estrategia *flight-to-quality*, demandando productos de mínimo riesgo en entornos consolidados y céntricos”

Manoteras, que con casi 40.000 m² en solo dos obras nuevas se convierte en el submercado con más superficie proyectada en la Periferia Cercana. En cuanto a los mercados más descentralizados, la puesta en marcha de la rehabilitación integral de cuatro de sus edificios en Cerro de los Gamos han hecho de Merlin el único promotor hasta finales de 2024 de la Periferia Lejana.

Rentas

La renta media de cierre del mercado de Madrid en 1T 23 fue de 20,17 €/m²/mes, lo que supuso un incremento interanual de 2,5%, y el valor más alto desde 4T 19. Además, se trata de un buen dato teniendo en cuenta que no ha habido sesgos por rentas muy altas, de hecho, la máxima fue de 37 €/m²/mes (42,5 €/m²/mes en 4T 22).

El comportamiento dentro de la M-30, con una demanda más activa, centrada en edificios de buena calidad, cuyas rentas se encuentran escalando posiciones, son los principales impulsores de este crecimiento. El valor medio de cierre en *Prime* fue de 33 €/m²/mes, el más elevado desde 2021, y el Área Urbana volvió a situarse por encima de los 22€/m²/mes, y supera ya en tres euros la media de la serie histórica en esta gran zona (18,9 €/m²/mes).

Por primera vez en trimestres aumenta la renta media de la Periferia Lejana mientras desciende la de los submercados limítrofes, aunque los 14,13 €/m²/mes de estas zonas se mantienen por encima de la media de las áreas más retiradas (11,97 €/m²/mes).

En cuanto a los valores teóricos, y en línea con unos resultados muy positivos para el mercado, se vieron incrementados dentro de la M-30. *Prime* CBD crece por sexto trimestre consecutivo y se sitúa en 35,50€/m²/mes. Una tasa de disponibilidad en descenso, unido a la demanda de calidad en las mejores zonas optimizan las rentas teóricas incluso del Área Urbana, que asciende a 25,00€/m²/mes. El área secundaria fuera de la M-30 se vio penalizada por los submercados que aún presentan grandes bolsas de vacío, y con escasa atracción por ellas, y 10,50 €/m²/mes.

Inversión

La compra de tres edificios de Colonial por parte de un inversor privado por más de 300 millones ha concentrado más del 50% de los casi 600 millones registrados a nivel nacional entre enero y marzo. La cifra de Madrid, con cerca de 390 millones, está especialmente afectada por la que, de momento, es la *asset deal* más voluminosa del año.

Al descartar esta operación del análisis, el mercado muestra una situación continuista respecto al trimestre anterior, con un volumen en torno a 76 millones de euros.

La cartera de Colonial fue una operación fuera de mercado, lo que evitó la concurrencia habitual en procesos abiertos, y marca lo que será la práctica habitual durante los primeros meses del año.

Los principales actores del mercado se encuentran en un estado de cautela debido a la incertidumbre generada por el entorno de subida de tipos y el marco económico general. Esta situación está influyendo en la cantidad de producto disponible, con muy pocos procesos abiertos.

En el lado comprador, algunos inversores han optado por una postura *wait and see*, principalmente aquellos más dependientes de financiación, mientras que los que cuentan con mayor músculo financiero están tomando posiciones en el mercado. De hecho, gran parte de los activos transaccionados en la capital durante 1T corresponden a este perfil: inversores privados y compañías aseguradoras.

La actividad inversora se concentra principalmente dentro de la M-30 (85%). En términos de volumen (390 millones de euros), la cantidad está condicionada por la cartera de Colonial, si bien extrayendo esta operación del análisis, el centro de la ciudad equilibraría su participación con la periferia (47%).

El perfil de inversores activos se caracteriza por su aversión al riesgo, por lo que apuestan claramente por activos de calidad en el entorno urbano. Al salir del anillo de circunvalación, la localización del inmueble en un submercado con sólidos fundamentales (fuerte demanda y oferta controlada) serán aspectos clave para considerar una oportunidad de compra. Las circunstancias actuales favorecen las operaciones *core* y *core+*. Los edificios de oficinas ocupados que se transaccionaron en 1T contaban con una

tasa de disponibilidad media del 3%, llegando al 7% considerando solo los multi inquilino, y los que están vacíos, están situados en entorno urbano con metro a menos de diez minutos andando.

En cuanto al origen del capital, de momento, tan solo los nacionales han cerrado operaciones. Eso no implica que no haya inversores internacionales analizando oportunidades, pero, en muchos casos, su dependencia al crédito y el endurecimiento y encarecimiento de las condiciones de financiación alargan los procesos en unos casos o condicionan el cierre de la operación en otras.

La participación mayoritaria de nacionales condiciona el ticket medio de los activos. Nuevamente, descartando la megaoperación de los tres edificios de Colonial, el volumen medio por activo se situaría cerca de 25 millones de euros, un 17% por debajo de los 30 millones de media de nacionales en la serie histórica y lejos de los 65 millones de los internacionales (-61%).

Rentabilidades

Los tipos de interés continúan la senda alcista iniciada en julio de 2022 y finalizan marzo en el 3,5%. De hecho, en la primera semana de mayo ya se ha producido otro repunte de 25 pbs, y se ha anunciado que no será el último.

Ante el encarecimiento de la financiación, la *yield* teórica *Prime* CBD recorre el mismo camino y asciende hasta situarse en 4,25%. En un año la rentabilidad ha pasado del 3,10% en 1T 22, a la cifra actual, los mayores incrementos en un solo año nunca vistos en el mercado de inversión.

Prime fuera de la M-30 también experimenta una subida de 25 pbs y anota una rentabilidad del 5,50%.

Principales operaciones - Mercado de inversión - 1T 2023

Activo	Zona	Comprador	Vendedor
Almagro, 9	CBD	Govade	Colonial
José Abascal, 56	CBD	Govade	Colonial
Miguel Ángel, 11	CBD	Govade	Colonial
Ed. Mizar	Este	HNA	Grupo Zurich

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

Research

+34 91 319 13 14

gema.fuente@savills.es

Pelayo Barroso

Research

+34 91 319 13 14

pelayo.barroso@savills.es

Isabel Gil

Research

+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.
