

The Savills logo, consisting of the word "savills" in a lowercase, sans-serif font, with the 's' in red and the rest in black, set against a yellow rectangular background.

savills

SPOTLIGHT

MERCADO DE OFICINAS BARCELONA

2T 2026

RESEARCH

KEY STATS

3,6%
IPC JUNIO 26
PREVISIÓN 2026*
3,4%

2,7%
PIB Q2 2026
PREVISIÓN 2026*
2,7%

7,9%
TASA DE PARO
9,9%
ESPAÑA

15K
NUEVOS EMPLEADOS
EN OFICINAS HASTA
2028*

20,9%
EMPLEADOS EN
OFICINAS SOBRE
TOTAL EN 2028*

Fuente: *Julio Oxford Economics

Barcelona cierra un buen primer semestre siguiendo la tendencia de 2025

Las grandes operaciones (10.000 m²) mantienen el protagonismo y empujan la contratación hasta los casi 190.000 m² a junio. El tamaño medio de las operaciones se consolida en niveles competitivos, al igual que las rentas al alza.

TOP DRIVERS

01

FIRMAS VOLUMINOSAS

Son las grandes protagonistas del mercado desde el año pasado. Hasta tres megaoperaciones se firmaron en un primer semestre, todo un hito en la Ciudad Condal.

02

RENTAS AL ALZA

El ajuste de la disponibilidad y la oferta de calidad son el cóctel perfecto para el aumento de los valores. Sin embargo, no hay que obviar los incentivos concedidos en las negociaciones.

03

PLUG AND WORK

Estrategia cada vez más seguida por los propietarios para captar a la demanda más fácilmente y a una renta superior a la de mercado.

Absorción y demanda

El mercado de Barcelona cierra la primera mitad del año afianzando la tendencia iniciada en 2025: gran presencia de operaciones voluminosas, aumento de la demanda, y una tasa de disponibilidad a la baja como resultado de la promoción contenida.

Entre enero y junio se contrataron cerca de 190.000 m², un 24% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Aunque el registro se aproxima a niveles no vistos desde antes de la pandemia, estuvo fuertemente condicionado por la contratación del Campus Inditex (30.000 m²), la segunda mayor operación registrada en la historia del mercado barcelonés. El semestre fue, además, el primero en registrar tres operaciones de más de 10.000 m², que en conjunto concentraron cerca del 30% de la absorción.

La demanda también ha estado activa, superando en un 10,5% el número de operaciones de 1S 25 con casi 170 firmas. Esta cifra, sin embargo, se mantuvo por debajo de la media a primer semestre de los últimos cinco años (178). La escasez de oferta en las zonas céntricas y la alternativa que suponen los espacios flex para las demandas más reducidas

pueden estar detrás de la reducción del número de operaciones en los últimos años. Desde 2019, es cada vez menos frecuente finalizar un trimestre con un centenar de acuerdos, niveles muy comunes antes de la crisis sanitaria.

Se puede concluir que la Ciudad Condal sale bien en la foto: la operación de Inditex, además de suponer un hito para el mercado barcelonés (es la segunda firma más voluminosa desde que se tiene registro), es la constatación de que la ciudad sigue atrayendo a grandes compañías, con negociaciones en marcha.

Tamaño de las operaciones

Por segundo trimestre consecutivo, la superficie media contratada supera los 1.000 m², situándose esta cifra, a nivel semestral, en 1.143 m². El protagonismo de los grandes cierres es el motor de la transformación del sector oficinas en Barcelona, que ha pasado de tener un tamaño medio de contratación histórico de apenas 680 m², a que finalice el 2025 con una media anual de 1.040 m². Y parece que la tendencia no se va a revertir en el corto plazo.

Tras la operación de Glovo en 2021, parecía difícil que el mercado volviera a registrar



una contratación cercana a los 30.000 m². AstraZeneca alcanzó un volumen similar mediante dos acuerdos consecutivos sobre el edificio Estel (25.000 m² inicialmente y una ampliación posterior de 5.000 m²), mientras que Inditex se convierte ahora en la mayor contratación realizada en una única operación desde Glovo. Este año se ha repetido el hito, y al igual que la empresa farmacéutica, Inditex no se ha hecho esperar para el segundo semestre.

Si bien los acuerdos >3.000 m² se mantienen activos, las nueve firmas de 1S 26 quedan por debajo de la docena que se cerraron en el mismo periodo del año anterior. Aun así, las tres megaoperaciones compensan este ajuste en la cifra de grandes cierres: casi la mitad de la

contratación (47%) se firmó en espacios por encima de los 3.500 m².

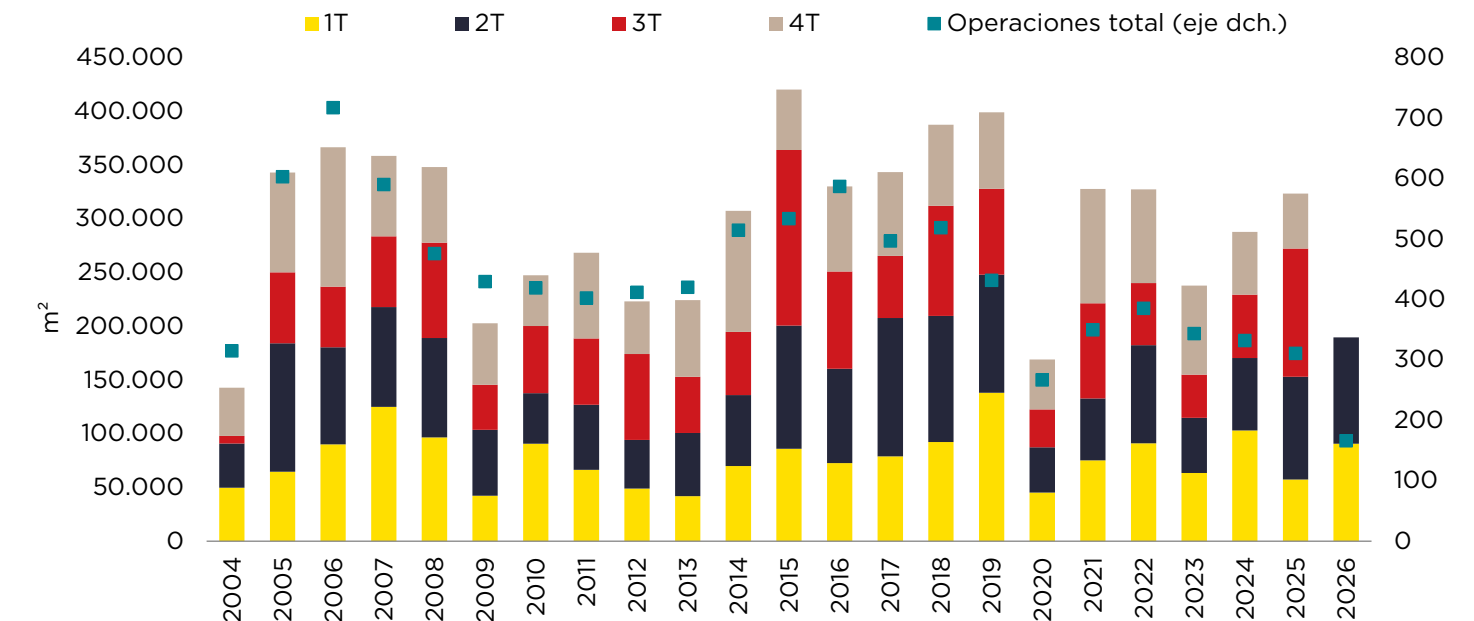
También despiertan las demandas de oficinas de entre 1.000 y 3.000 m². El año pasado supusieron el 21% de todas las operaciones, cuando su peso medio en los últimos diez años era de un 14%. En la primera mitad de 2026 este porcentaje se mantiene en torno al 20%, el registro más alto a 1S de la serie. La cuestión que se plantea, observando que la mitad de la demanda en este rango de superficie se cerró en *Prime*-CBD y CC, es si se mantendrá esta tendencia gracias a la oferta disponible en NBA, o, si las compañías que buscan grandes espacios en zona céntricas tenderán a la renegociación ante la carencia de oficinas de calidad.

Una de las posibles consecuencias de la falta de stock en las zonas más consolidadas de medianas y grandes oficinas es el aumento del peso de las pequeñas operaciones (<500 m²). En el acumulado hasta junio, representaron el 56% de la demanda, tres décimas más que en los dos últimos años, pero sin llegar al 65% de media desde 2004. Habrá que esperar a diciembre para comprobar si se trata de una situación coyuntural, o si su vuelta a las primeras filas es un hecho.

Actividad por zonas

Parece que el mercado ha dado un respiro a la Periferia, después de cerrar un 2025 con apenas el 8% de la absorción, y el 13% de las operaciones.

FIG. 1 ABSORCIÓN ANUAL POR TRIMESTRE



Fuente: Savills Research



“

Dos grandes operaciones, los futuros Campus Inditex y el Campus Esplugues (38.500 m² entre ambas), han marcado un positivo segundo trimestre para la Periferia, que se mantiene dependiente de este tipo de puntuales firmas voluminosas.

Isabel Gil

Al Campus Inditex en Besòs se le añade, desde el sector educativo y de la mano del CEU Abat Oliba, el Campus Esplugues, en Baix Llobregat. Son más de 38.000 m² de superficie contratada entre ambas operaciones, lo que sitúa el peso de la zona en el 34%. Si bien la megaoperación del grupo gallego ha sido clave, incluso descontando sus 30.000 m² la Periferia seguiría representando el 21% del *take-up*. No obstante, este porcentaje continúa condicionado por la operación del Campus Esplugues y no refleja una actividad sostenida del mercado, sino el impacto de contrataciones puntuales de gran volumen.

En cuanto a las Nuevas Áreas de Negocio (NBA), en 1S 26 desciende la superficie contratada un 5% interanual, a pesar de lo cual mantiene su liderazgo con respecto a CC. Además, el paulatino descenso de la oferta en las zonas céntricas está desviando el foco hacia los espacios nuevos y de altas calidades disponibles, principalmente, hacia

el 22@. De hecho, de las nueve operaciones >3.000 m², las tres que se cerraron en NBA lo hicieron en su principal distrito, todas en el primer trimestre. La firma más voluminosa en 2T fue la ampliación de Sage en A111, apenas 2.500 m². A pesar de estos discretos resultados, se espera que algunas grandes negociaciones lleguen a término durante la segunda mitad del año, lo que elevará el peso de NBA.

Cabe destacar el buen comportamiento de *Prime*-CBD, gracias a la actividad en su eje Diagonal: el 75% de la absorción de la zona se cerró en la principal avenida barcelonesa. Los edificios El Dau y L'Illa Diagonal concentraron las operaciones >1.000 m², aunque es en el P^o de Gracia donde se cerró la más elevada del semestre, los 2.300 m² por parte de BSport Solution.

Oficinas flexibles

La expansión de los espacios flex en el mercado de Barcelona parece retrasarse

para la segunda mitad del año. Tan solo Núñez y Navarro destinarán más de 1.400 m² a un coworking en su edificio de Consell de Cent, 334-336, que abrirá en los próximos meses.

El sector fue bastante dinámico durante 2025, cerrando con cifras superiores a las de los dos últimos años (9,3% de la contratación total), lo que invitaba a pensar que la estrategia de crecimiento se mantendría en 2026. Habrá que esperar al resultado anual para comprobar si se trata de una prolongación de las negociaciones, o si ha cambiado la hoja de ruta de los operadores.

Lo que sí se está observando en los últimos meses, es la proliferación de los management agreement frente al leasing más convencional. Los grandes propietarios optan por contratar a operadores de espacios flex para dedicar parte de sus activos a un *coworking*, lo que genera valor

FIG. 2 PRINCIPALES OPERACIONES DE USUARIOS. 2T 2026

Usuario	Zona	Superficie (m ²)	Sector de Actividad
Inditex	Periferia	30.000	Retail
Universtat Abat Oliba CEU	Periferia	8.500	Educativo
Confidencial	CC	4.000	Finanzas
Sage	NBA	2.500	Educativo
Magnum	NBA	1.900	Distribución

Fuente: Savills Research



*Fuente: Savills Research

no solo desde el punto de vista comercial, sino también de cara a sus usuarios de oficinas convencionales, que ven en estos espacios un recurso más dentro del mismo edificio en el que se ubican. La profesionalización que dan los operadores aporta prestigio a los principales *owners*.

A nivel semestral, el análisis de los usuarios de los espacios flex da como resultado cierta ralentización de la actividad. Según el registro de las operaciones intermediadas por una consultora, el tamaño medio por acuerdo entre enero y junio fue de 26 puestos, casi 20 menos que en 1S 25. Sin embargo, sin la voluminosa operación cerrada con WeWork de 350 puestos en el primer trimestre del año pasado, la contratación media desciende a 21 puestos.

Además de ser mayor la demanda este año, más de la mitad de los acuerdos se cierran con una cifra superior a los 20 puestos. Eso sí, habrá que esperar a ver si en los próximos dos trimestres hay algún acuerdo >100 puestos. De momento, la mayor operación fue de 90 plazas en el Cloudworks de Pere IV.

Lo que consolida la situación de los flex como recurso de las empresas y no como una mera alternativa a situaciones coyunturales es que el 73% de los puestos firmados lo hacen por una duración de un año o más. Lejos quedan los años posteriores a la pandemia donde el peso mayoritario se concentraba en los contratos de <1 año.

Stock y disponibilidad

La recurrente inclusión de nuevos m² de oficinas que se llevaba experimentando desde antes de la pandemia parece haber encontrado límite y, por primera vez desde 2014, se puede observar un decrecimiento en el stock de oficinas de Barcelona.

El parque de Barcelona cierra el segundo trimestre con 6,8 millones de m², un 0,34% menos que en el trimestre anterior. El decrecimiento viene motivado por una práctica bastante común en Madrid, pero que en Barcelona aún no se veía desde hace tiempo debido a las condiciones regulatorias de la ciudad: Los cambios de uso. En concreto dos activos; Conata I y Diagonal S. Just, ambos situados en la periferia, han restado casi 30.000 m² por

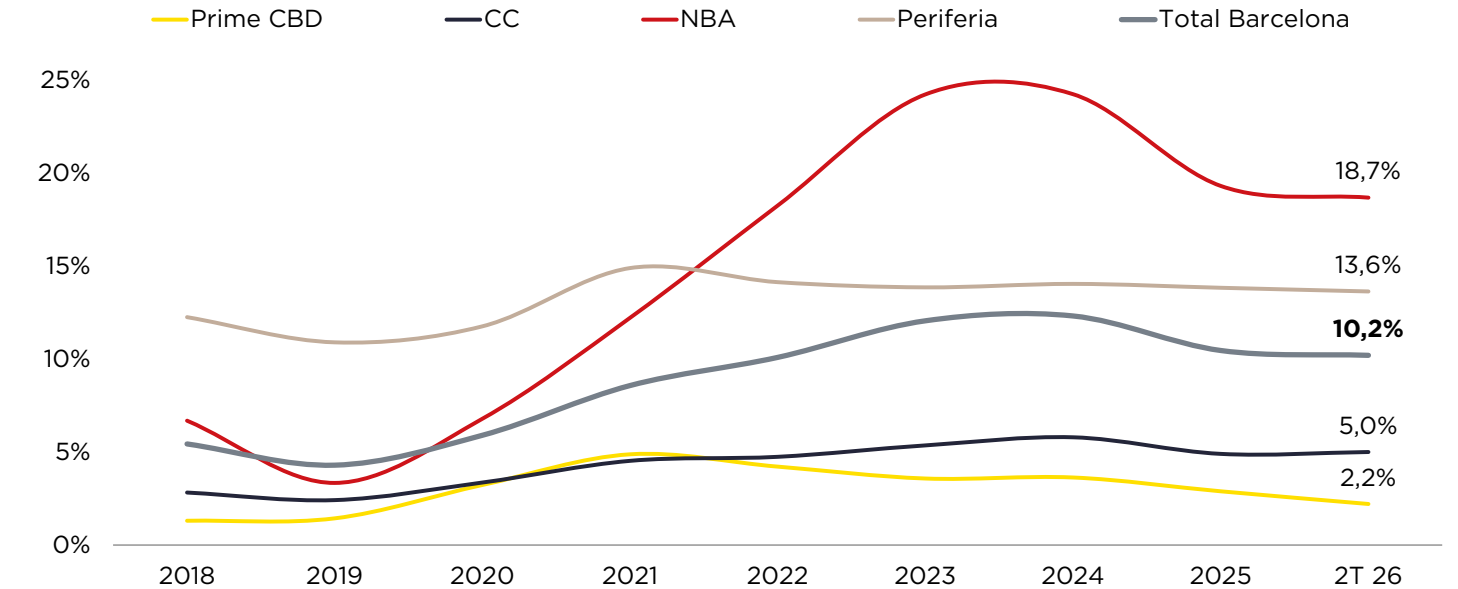
“

Por primera vez desde 2014 se observa un decrecimiento del stock en el mercado de Barcelona. El cambio de uso de dos activos en Periferia (a hotel y *living*), provocaron la salida de cerca de 30.000 m², y sitúa en 6,8 millones de m² el total de oficinas.

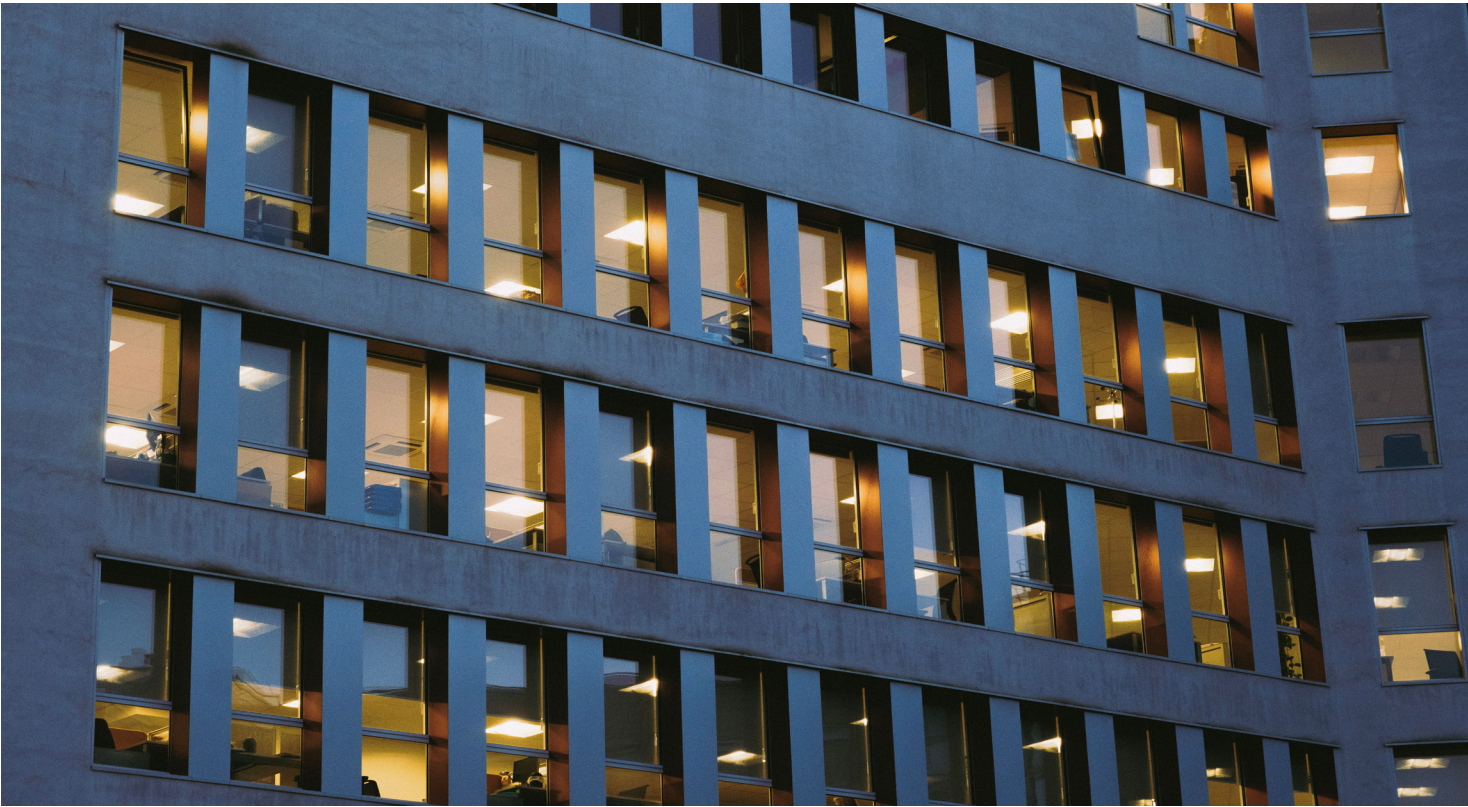
Luis Dueñas



FIG. 3 TASA DE DISPONIBILIDAD 2T 2026 POR ZONAS



Fuente: Savills Research



cambio de uso a hotel y *flex living*. Los próximos trimestres se comprobará si han sido operaciones esporádicas o empieza a convertirse en una práctica recurrente.

A pesar de la salida de estos activos, Barcelona ha incorporado dos nuevos edificios que han contribuido a mantener la variación del stock, aun negativa, cercana a nula. El edificio Nocco en NBA y el activo localizado en Via Laietana 53 en CC son las incorporaciones del trimestre. *Prime*-CBD sigue su tendencia histórica manteniendo el stock estático desde 2014.

La disponibilidad marca un nuevo trimestre a la baja, demostrando que los nuevos desarrollos están encontrando a un ritmo positivo, una demanda recurrente. La disponibilidad baja a 10,2% (vs 10,3% en 1T), contabilizando un total 695.000 m². Por primera vez desde abril 2023, se registra una superficie disponible por debajo de 700.000 m², cuando había 270.000 m² menos de stock.

La disponibilidad, se reparte de manera poco equitativa. Los dos mercados más céntricos, *Prime*-CBD y CC mantienen su residual disponibilidad al 2,2% y 5,0% respectivamente. Por su parte, el NBA cierra la disponibilidad al 18,7%, influido por un ligero repunte en la tasa del 22@ que se coloca en 20,5%. Las expectativas marcan

que será durante el segundo semestre que esta cifra bajará gracias las firmas que se encuentran en marcha. Periferia, por su parte, registra una disponibilidad de 183.600 m², que representan un total 13,6% del submercado.

Oferta futura

La actividad promotora ha entrado en una fase de mayor contención. Tras la entrega de los desarrollos iniciados antes de 2020, que impulsaron de forma significativa la incorporación de nueva superficie en los años posteriores a la pandemia, el lanzamiento de nuevos proyectos se ha moderado. Aun así, el volumen previsto para los próximos ejercicios resulta coherente con las necesidades actuales del



La calidad de la oferta, junto a las concesiones y ayudas en las negociaciones, han impulsado el crecimiento de los valores de cierre en mercados con bastante disponibilidad como en NBA

SAVILLS RESEARCH

mercado y debería permitir mantener un equilibrio entre la incorporación de nueva oferta y la absorción de la demanda.

Tras tres ejercicios consecutivos (2021-2023) con más de 200.000 m² entregados anualmente, seguidos de 2024 y 2025, con incorporaciones de entre 120.000 y 130.000 m², 2026 presenta una moderación con únicamente 41.000 m². Para 2027 se espera una ligera recuperación, aunque todavía lejos de los máximos registrados durante el anterior ciclo promotor.

De cara a la segunda mitad de 2026 y 2027, el *pipeline* suma 122.700 m², distribuidos prácticamente a partes iguales entre obra nueva (49%) y rehabilitación (51%). El 22@ continúa concentrando la mayor parte de la actividad promotora, con el 45% de toda la superficie. Aunque sigue predominando la obra nueva, las rehabilitaciones han ido ganando peso y ya representan cerca de 20.000 m², equivalentes al 36% del *pipeline* del propio submercado.

El CC constituye el segundo foco de desarrollo, con cinco proyectos que aportarán aproximadamente 20.000 m². A diferencia del 22@, la totalidad de esta superficie corresponde a actuaciones de rehabilitación, reflejo de la ausencia de suelo disponible para nuevos desarrollos en las zonas más consolidadas de Barcelona.

Entre ambos mercados concentran 13 de los 14 proyectos actualmente previstos. El único desarrollo restante corresponde, además, al de mayor tamaño: nuevas oficinas de la Generalitat de Catalunya en L'Hospitalet de Llobregat, junto al nuevo pabellón de Fira de Barcelona.

Al tratarse este último de un proyecto para ocupación propia, el 97% de la superficie comercializable se mantiene en régimen especulativo, con únicamente 2.650 m² de prealquileres.

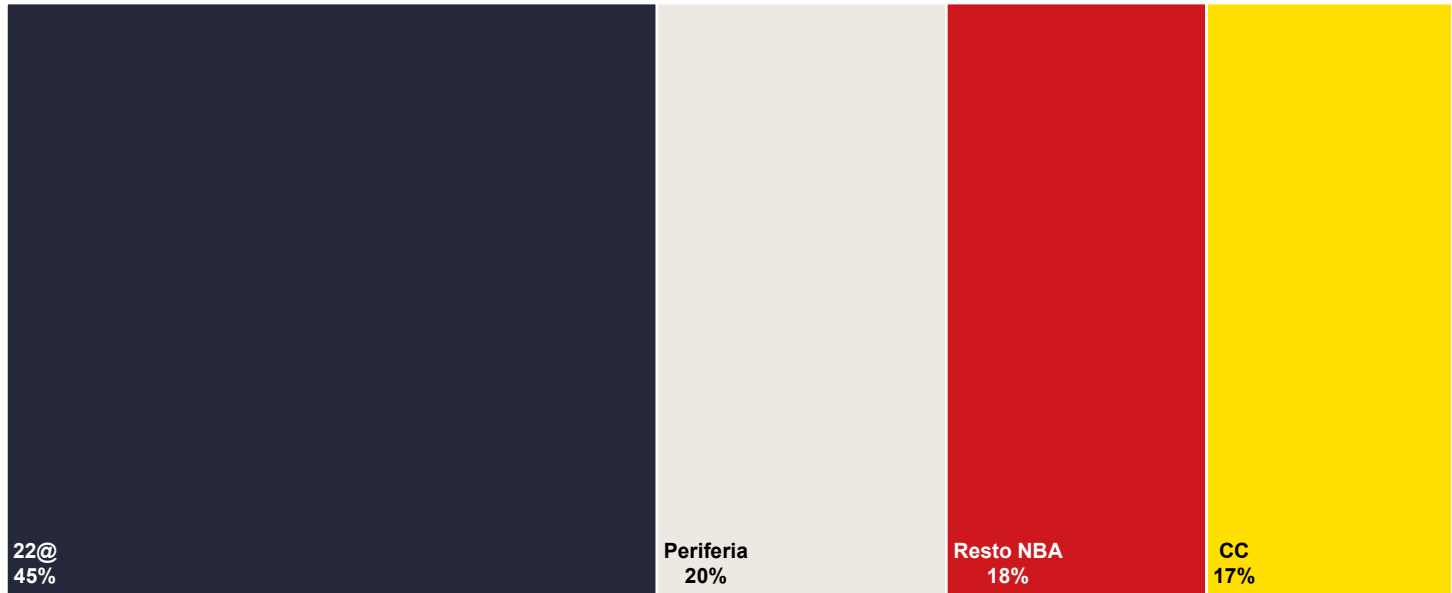
Rentas

La primera mitad de 2026 confirma la tendencia alcista de precios en el mercado de oficinas español, una dinámica de la que Barcelona no es ajena. La renta media ponderada de la ciudad alcanza los 20,02 €/m²/mes, el nivel más alto de la serie histórica, reflejo de una demanda que continúa absorbiendo los mejores espacios disponibles. No obstante, el creciente peso de las concesiones comerciales, como mayores periodos de carencia, aportaciones o la entrega de espacios *Plug&work*, hacen que el €/m² deban interpretarse

conjuntamente con las condiciones firmadas. Los incentivos se sitúan en torno a 2 meses de carencia por año de contrato. Como alternativa, los propietarios también pueden ofrecer aportaciones a obra de entre 80 y 150 €/ m².

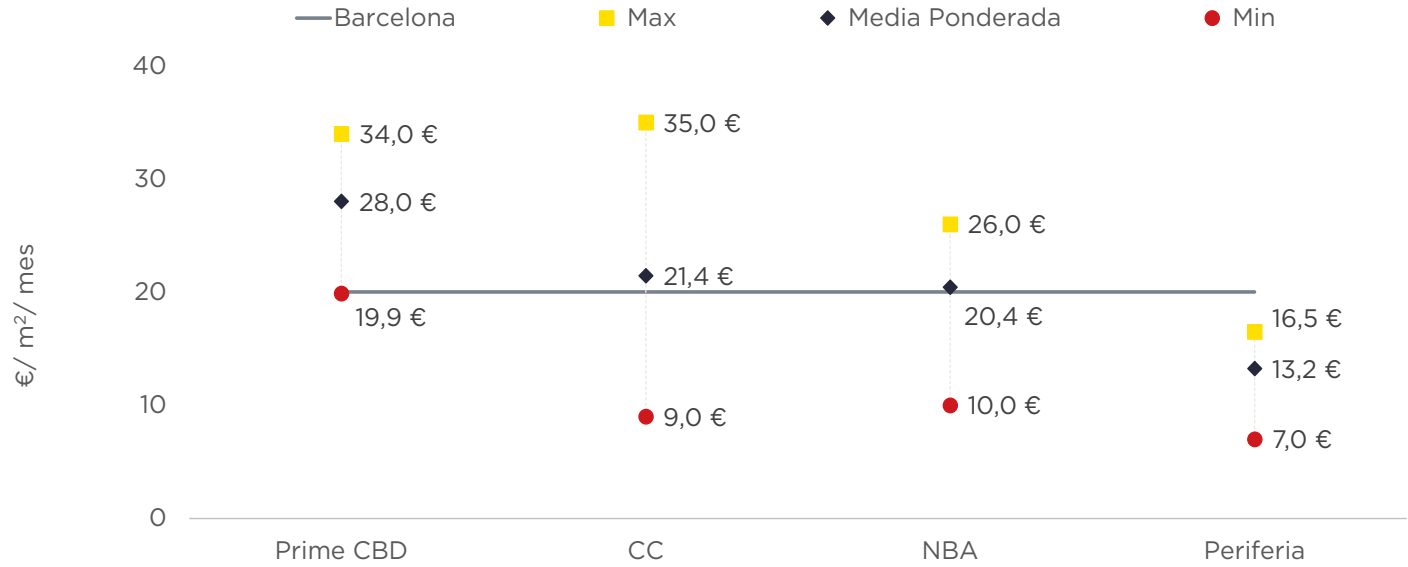
Todos los mercados registran incrementos respecto a la media de 2025, aunque con intensidades muy diferentes. La mayor subida corresponde a la Periferia, donde la renta media pasa de 11,45 a 13,24 €/m²/mes (+15,6%). Este crecimiento está impulsado por la operación del Campus Esplugues

FIG. 4 DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA FUTURA (superficie) 2S 2026* + 2027*



Fuente: Savills Research

FIG. 5 RENTAS POR ZONA DE MERCADO 1S 2026



Fuente: Savills Research



La mejora de los fundamentales y la escasez de producto seguirán respaldando el interés inversor. La reactivación de los procesos de venta favorecerá una mayor liquidez durante la segunda mitad del año.

GEMA DE LA FUENTE

de la Universidad Abat Oliba CEU, cerca de 8.500 m² contratados a un precio superior a 16 €/m²/mes, un nivel que no se alcanzaba en este mercado desde 2011. Esta operación del segundo trimestre, además de ser la operación más voluminosa de la zona, presenta también su renta máxima. Es previsible que esta renta bruta incorpore un paquete significativo de concesiones, por lo que no constituye una referencia representativa del mercado de la Periferia.

La zona *Prime*-CBD registra el segundo mayor incremento, con una subida del 10,4% hasta los 28,03 €/m²/mes, estableciendo un nuevo máximo histórico. La práctica ausencia de disponibilidad continúa siendo el principal impulsor de este crecimiento.

En NBA, la evolución es más contenida. La renta media ponderada de las operaciones aumenta un 3% hasta los 20,44 €/m²/mes, superando por primera vez la barrera de los 20 €/m²/mes. Este incremento responde, principalmente, a un mayor peso de contrataciones en edificios de alta

calidad, especialmente en el 22@, más que a un aumento generalizado de las rentas de mercado. De hecho, los incentivos comerciales continúan siendo significativos en este submercado, por lo que los valores brutos deben analizarse junto con las ayudas de cada operación. De cara a los próximos meses, se espera una evolución estable, con rentas de mercado en niveles similares a los actuales.

El Centro Ciudad es el mercado que muestra una evolución más contenida, con una renta media de 21,45 €/m²/mes, apenas un 0,9% superior a la de 2025.

Inversión

La recuperación de la inversión en oficinas observada a nivel nacional durante el 1S 26 tuvo reflejo en Barcelona, que se consolidó como el segundo mercado de inversión del país. Durante el periodo se transaccionaron cerca de 790 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 64%, y sitúa el volumen un 9% por encima del total registrado en el conjunto de 2025.

La cifra semestral estuvo muy condicionada por dos megaoperaciones (≥100 millones de euros): el edificio Estel y la torre RBA concentraron en torno al 60% del volumen total invertido. Estas transacciones evidencian el interés por activos emblemáticos y de calidad en ubicaciones consolidadas.

A pesar del crecimiento del volumen, la actividad siguió siendo reducida en número de transacciones, con solo 13 durante el semestre. La escasa demanda responde principalmente a la falta de producto disponible en el mercado, si bien la entrada de nuevos procesos de venta durante los últimos meses debería contribuir a

incrementar la liquidez y favorecer un mayor dinamismo inversor a medio plazo.

Desde el punto de vista geográfico, la actividad fue bastante equilibrada entre Centro Ciudad, NBA y Periferia en término de número de activos transaccionados, con cuatro, seis y cuatro *assets*, respectivamente.

Sin embargo, la distribución por volumen estuvo claramente influida por las dos grandes operaciones del semestre. CC concentró cerca del 50% de la inversión total, mientras que NBA acumuló alrededor del 49%, confirmando el atractivo que continúan ejerciendo los mercados más consolidados de la ciudad.

Al igual que en el mercado ocupacional, el 22@ continúa ganando protagonismo dentro del radar inversor. La zona concentra una parte significativa del parque de oficinas de mayor calidad de Barcelona y reúne una elevada proporción de edificios con certificaciones de sostenibilidad (32%



del total de superficie del mercado, y 60% de NBA).

Los cambios de uso continúan siendo minoritarios en comparación con Madrid debido a las mayores restricciones normativas existentes en la ciudad. Sin embargo, este tipo de estrategias está ganando presencia en los municipios del área metropolitana. En 2T se registró la compra de un complejo de dos edificios de oficinas en Sant Just Desvern que, con una superficie conjunta cercana a 14.000 m², que será transformado a un formato

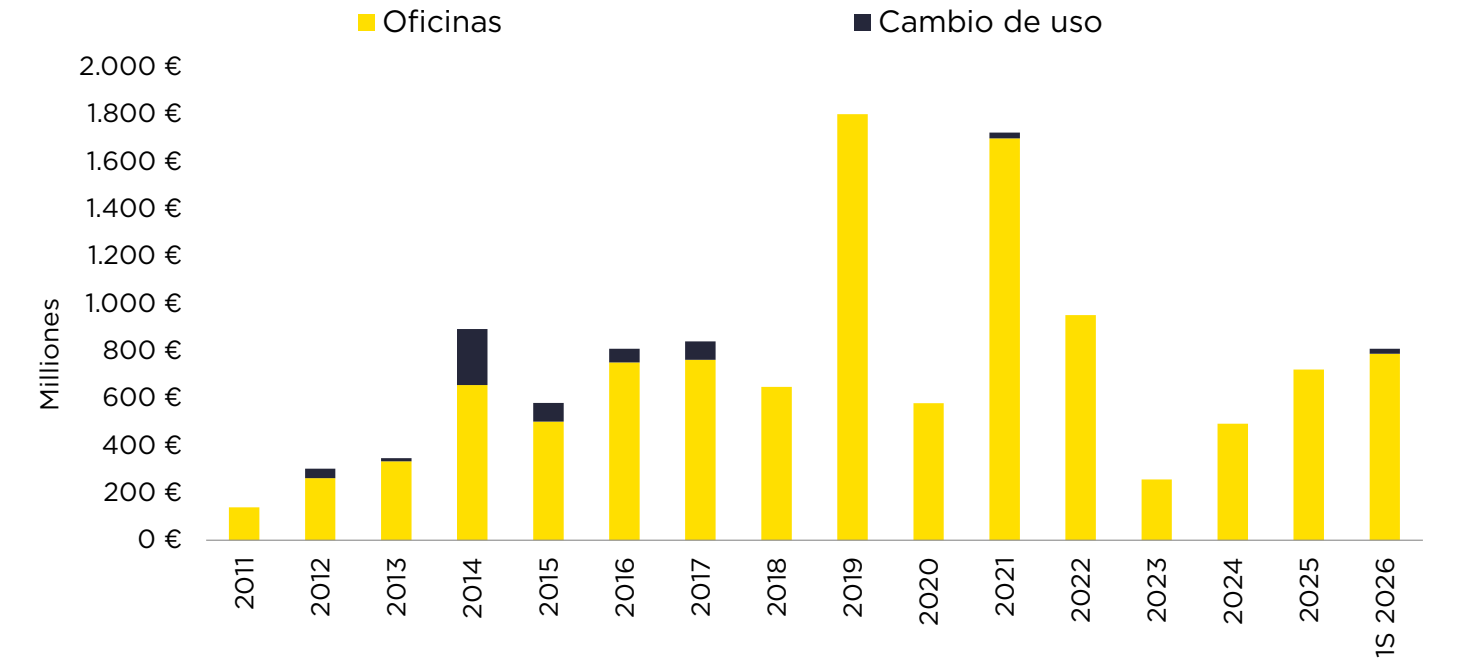
flex living. El interés por este tipo de reposicionamientos continúa creciendo y algunos de los procesos actualmente en comercialización en municipios próximos a Barcelona contemplan, igualmente, alternativas vinculadas al segmento *living*.

Rentabilidades

Las rentabilidades *prime* permanecen estables. La *yield Prime* CBD se sitúa en el 4,50%, mismo nivel que Madrid, manteniéndose sin cambios durante los tres últimos trimestres.

Al igual que ocurre en la capital, la elevada competencia por los mejores activos y la limitada disponibilidad de producto prime podrían ejercer presión adicional sobre las rentabilidades durante los próximos meses. Aunque todavía no se han cerrado operaciones por debajo de este umbral, algunos de los procesos actualmente en curso, correspondientes a edificios de alta calidad ubicados en las zonas más consolidadas de la ciudad, podrían convertirse en las primeras transacciones de este ciclo en registrar *yields* inferiores al nivel prime de referencia.

FIG. 6 VOLUMEN DE INVERSIÓN EN BARCELONA POR TIPO DE OPERACIÓN



Fuente: Savills Research

Previsiones

Barcelona encara la segunda mitad del año con el foco puesto en consolidar la evolución del mercado.

La fortaleza de la demanda, apoyada en el crecimiento del empleo y en la búsqueda de espacios de mayor calidad, permitirá mantener un elevado nivel de actividad durante la segunda mitad del año. El dinamismo continuará extendiéndose a diferentes mercados de la ciudad, con el 22@ consolidándose como el principal destino para las compañías que requieren superficies modernas y eficientes.

La limitada incorporación de nueva oferta seguirá condicionando la evolución del mercado. La escasez de disponibilidad en las zonas más demandadas se trasladará progresivamente a las rentas firmadas, mientras que los edificios de mayor calidad mantendrán una ventaja competitiva cada vez más acusada en la captación de demanda.

La actividad inversora durante la segunda mitad del año dependerá, en gran medida, de la capacidad del mercado para incorporar nuevo producto. Durante los últimos meses se ha observado cierta reactivación de los procesos de comercialización, lo que debería contribuir a mejorar la liquidez del mercado.

El interés inversor por Barcelona continúa siendo sólido, especialmente para activos *core* y *core+* ubicados en los mercados más consolidados de la ciudad. La recuperación progresiva del mercado de usuarios y las expectativas de crecimiento de rentas en determinados submercados continúan respaldando la confianza de los inversores, tanto nacionales como internacionales.

El distrito 22@ seguirá concentrando buena parte de la atención del mercado. La progresiva recuperación de la contratación, junto con el ajuste de la disponibilidad registrado durante los últimos trimestres, está reforzando la percepción de este submercado como uno de los principales focos de crecimiento de la ciudad. A medida que mejoran sus fundamentales ocupacionales, aumenta también el interés

por parte de los inversores que buscan producto de calidad con potencial de creación de valor.

Por otro lado, las estrategias de reposicionamiento y cambio de uso continuarán generando oportunidades selectivas, especialmente en municipios de la primera corona metropolitana. Aunque las limitaciones normativas de la ciudad de Barcelona seguirán condicionando este tipo de operaciones, el creciente interés por formatos vinculados al segmento living podría impulsar nuevas transacciones fuera del término municipal.

CONCLUSIONES

01

Las proyecciones de empleo sostendrán la demanda de oficinas durante los próximos periodos.

02

La disponibilidad continuará disminuyendo ante la escasa incorporación de nueva superficie en el corto plazo.

03

La mejora del mercado ocupacional impulsará el interés inversor.



“

La compresión estructural de la disponibilidad en el NBA y las megaoperaciones cerradas recientemente están recalibrando la confianza inversora en Barcelona. El mercado ocupacional envía una señal clara: viene una fase de mayor liquidez y repunte transaccional.

ALEXIS POURCELOT



Savills Research

We're a dedicated team with an unrivalled reputation for producing well-informed and accurate analysis, research and commentary across all sectors of the UK property market. To view copies of our previous Spotlight publications, go to www.savills.co.uk/insight-and-opinion/



SAVILLS RESEARCH



Alexis Pourcelot
National Director
+34 91 319 13 14
alexis.pourcelot@savills.es



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



Luis Dueñas
Analyst
+34 91 319 13 14
luis.duenas@savills.es

SAVILLS OFFICES



Hipólito Sánchez
Head of Offices
+34 91 319 13 14
hipolito.sanchez@savills.es



Natalia Montal
Director Office Leasing
+34 93 439 54 54
natalia.montal@savills.es



Elizabeth Vaamonde
Associate Director Capital Markets
+34 93 439 54 54
elizabeth.vaamonde@savills.es

Savills plc is a global real estate services provider listed on the London Stock Exchange. We have an international network of more than 700 offices and associates throughout the Americas, the UK, continental Europe, Asia Pacific, Africa and the Middle East, offering a broad range of specialist advisory, management and transactional services to clients all over the world. This report is for general informative purposes only. It may not be published, reproduced or quoted in part or in whole, nor may it be used as a basis for any contract, prospectus, agreement or other document without prior consent. While every effort has been made to ensure its accuracy, Savills accepts no liability whatsoever for any direct or consequential loss arising from its use. The content is strictly copyright and reproduction of the whole or part of it in any form is prohibited without written permission from Savills Research.