

# Offices MARKETSHOT

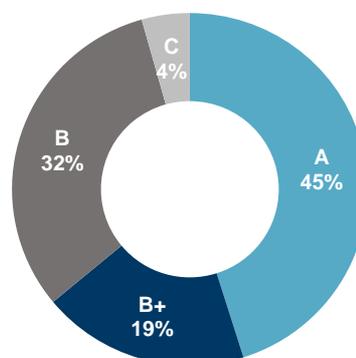
Distrito 22@  
Barcelona | Abril 2017



## A destacar...

- 22@ es el sub mercado de oficinas de Barcelona más demandado, no sólo por usuarios, también por inversores y promotores.
- El total de espacio contratado en 2016 fue de 76.000 m<sup>2</sup>, en línea con lo observado en 2015. Una cuarta parte de la superficie absorbida en Barcelona corresponde al 22@.
- La demanda sigue enfocada en producto de calidad. El 64% de la superficie contratada se ubica en edificios clasificados como A/B+. El resultado es una disponibilidad muy limitada de este tipo de edificios (48.000 m<sup>2</sup>), disminuyendo en el último año un 18,5%.
- Las rentas responden con tendencia al alza, al tiempo que los promotores están reactivando nuevos desarrollos.

**FIG.1** Contratación en 22@ por calidad del edificio (2016)



Fuente: Cushman & Wakefield

# Demanda muy activa

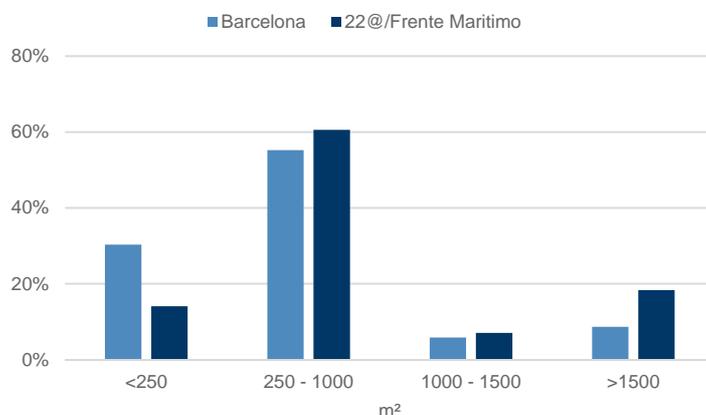
El distrito 22@ ha tenido siempre un papel relevante en las cifras de contratación de oficinas de la ciudad, llegando algunos años a representar el 50% del total de la absorción del mercado. La regeneración urbana del distrito ha tenido un efecto directo en la actividad económica de la ciudad. La consolidación como zona de oficinas es ya una realidad gracias a la apuesta por parte de la empresa privada y el sector público.

En el año 2016 se cerraron en 22@ un total de 71 operaciones de alquiler sumando 76.000 m<sup>2</sup> (23% del total de Barcelona). Las operaciones más importantes en cuanto a tamaño han sido: Atos Origin (5.760 m<sup>2</sup>), Eurecat - Centre Tecnològic de Catalunya (3.450 m<sup>2</sup>), Schibsted (9.330 m<sup>2</sup>) y Criteo (2.450 m<sup>2</sup>), entre otras.

Las grandes demandas insisten en instalarse en esta zona y el interés ha aumentando respecto al año pasado. Durante 2016 el 33% las operaciones de Barcelona por encima de los 2.000 m<sup>2</sup> se firmaron en 22@, mientras que en 2015 representaron el 22%. Los cambios en la forma de trabajar se aprecian ya en las nuevas implantaciones y requerimientos por parte de las compañías. La inquietud por el bienestar de los trabajadores y su forma de trabajar afecta en el diseño y la construcción de edificios.

Tal y como se observa en la figura 2 la demanda en 22@ tiende a ser para oficinas de tamaño medio (250-1.000 m<sup>2</sup>) y lo mismo sucede en el resto de Barcelona. No hay una demanda significativa para espacios inferiores a los 250 m<sup>2</sup>, en comparación con el resto de la ciudad, ya que principalmente esta demanda está enfocada en espacios ubicados en el centro. En cambio, la gran demanda (más de 1.500 m<sup>2</sup>) sí se decanta por esta zona según las cifras de absorción total.

**FIG.2** Reparto de operaciones por superficie contratada



Fuente: Cushman & Wakefield

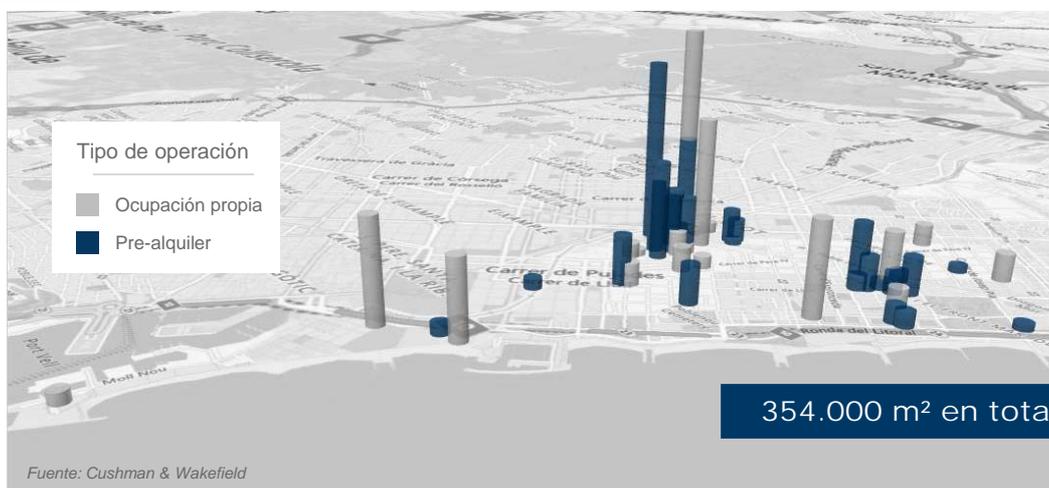
A cierre de 2016 y finales del primer trimestre del año se confirma la apuesta por la zona con empresas demandando grandes espacios. El caso de Schibsted es un ejemplo de que la falta de producto impulsa operaciones de pre-alquiler (9.330 m<sup>2</sup>) asegurando espacio en el corto plazo. Ya en los años 2007 y 2008 asistimos a un momento de similar escasez y los pre-alquileres tuvieron gran protagonismo.

El tamaño de la demanda puede ser un reto para aquellas empresas con necesidades de espacio superiores a los 3.000 m<sup>2</sup>. Este tipo de oferta está atomizada y la situación está impulsando los desarrollos de nuevos espacios.

El 22@ se consolida no solo por su demanda de oficinas; se suman la transformación social, el cambio urbanístico (actual y potencial) y la iniciativa promotora. También acompañan las perspectivas macroeconómicas en el actual ciclo del mercado.

**MAPA 1**

## Operaciones llaves en mano y pre-alquileres en 22@ (1999-2017)



Fuente: Cushman & Wakefield



# Unos alquileres al alza

La actividad del mercado de Barcelona, el atractivo de 22@ como alternativa a las zonas centrales y la fórmula de pre-alquileres – ausente del mercado de Barcelona desde 2008 – están impulsando las rentas. En 2016 la renta media del distrito se incrementó en un 8% y la recuperación desde su mínimo de 2011 es del 21%. La entrega de los proyectos actualmente en desarrollo, aproximadamente 100.000 m<sup>2</sup>, actuará como factor de estabilización de rentas a dos años vista.

Más allá de 2019, en 22@ contemplamos dos escenarios por lo que se refiere a las rentas. Por un lado, en el caso de no arrancar más proyectos de los que hoy hay en marcha, las rentas tenderán a subir a medida que la superficie se vaya ocupando. Por otro lado, en el caso que el resto de proyectos se pusieran en marcha, la oferta añadida conllevaría a frenar el crecimiento de rentas. A la vez, sería una oportunidad para aquellas compañías queriendo entrar en el distrito en oficinas modernas. En este caso las compañías en cierto riesgo de expulsión del distrito a causa de los niveles de alquiler crecientes podrían contar con ubicaciones en los nuevos desarrollos de la zona norte de la Diagonal.

Existe dispersión, sin embargo, en los niveles de precios de alquiler: en el mapa 3 se observa la diferencia de las rentas de cierre dentro del distrito durante el año pasado. Los niveles de renta en esta zona se mueven entre los 10 y los 18 €/m<sup>2</sup>/mes. Los tiempos de ocupación para cada uno de los subsectores han sido distintos dependiendo de ubicación y calidad. Así se ha mantenido la tendencia en el distrito y tanto los inmuebles ubicados en el Campus Audiovisual como en el Frente Marítimo son los que han ostentado en el último ejercicio las rentas más elevadas, llegando a superar los 18 €/m<sup>2</sup>/mes.

MAPA 3

## Rentas de los nuevos contratos de alquiler (2016)

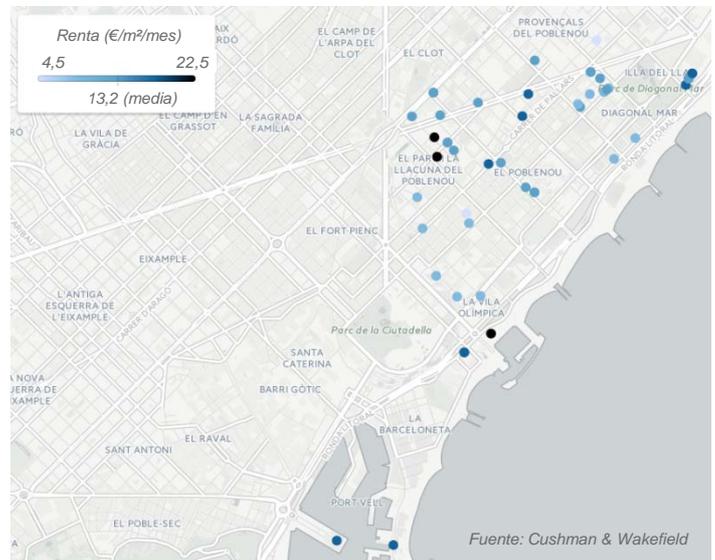
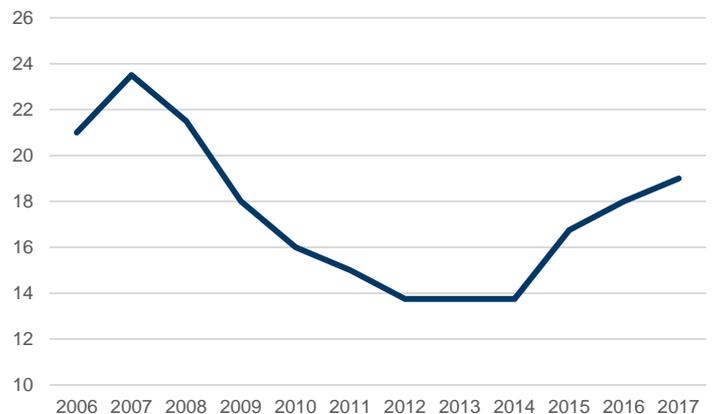


FIG.4

## Evolución de la renta máxima en 22@ (€/m<sup>2</sup>/mes)



Fuente: Cushman & Wakefield



## 22@ Foco de inversión en Barcelona

La adquisición de la Torre Agbar a comienzos de 2017 ha marcado un hito en el mercado de oficinas de Barcelona y, por tanto, en el 22@. El crecimiento esperado de la ocupación de la zona en los próximos años respalda la adquisición de éste y otros proyectos, que se extienden a *retail*, hoteles y suelos en la zona.

El volumen de inversión en oficinas de Barcelona ha marcado un récord en 2016, con 3.200 millones de euros, más de tres veces el volumen de 2015. El entorno económico en expansión ha impulsado a los inversores a tomar posiciones en la ciudad condal. Tanto en 2015 como en 2016 el total de inversión inmobiliaria de Madrid y Barcelona sumó casi 9.000 millones de euros. No obstante la cuota de Barcelona pasó del 11,5% en 2015 al 37% un año después, lo que demuestra la confianza reforzada en el mercado inmobiliario catalán y el buen perfil de la demanda de espacio inmobiliario, las rentas y la construcción de la ciudad

En 2016 el distrito 22@ alcanzó un récord de volumen de inversión de 930 millones de euros, un 22% por encima de su anterior máximo en 2006 y superando con creces el volumen de 2015 (180 millones de euros). Si se incluyen las operaciones corporativas (de Merlin por Metrovacesa, principalmente), el registro alcanza los 1.300 millones y la cuota sobre el total de la ciudad llega al 39%.

Principalmente el interés provino de inversores institucionales de origen nacional e internacional, a partes iguales. En otras palabras, el mercado actual está muy profesionalizado y el perfil de la propiedad es comparable al de los centros de negocios (CBD) de Madrid o Barcelona.

La operación más destacada de 2016 fue la del centro comercial Diagonal Mar por 417 millones de euros. Las inversiones en oficinas y hoteles fueron también protagonistas al aportar 173 y 165 millones de euros respectivamente.

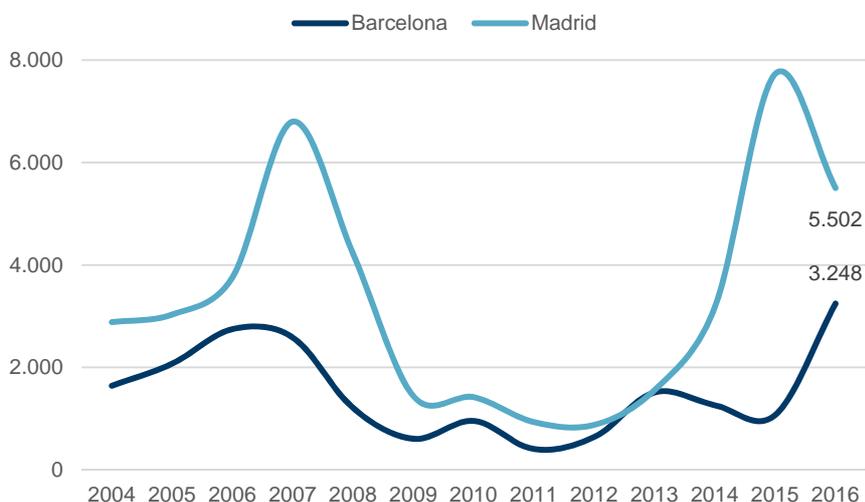
**El 2017 ha comenzado con una tendencia similar y en el primer trimestre se han cerrado 7 operaciones, muy cerca de las 12 de todo 2016.**

La rentabilidad prime de las oficinas del 22@ se encuentra entre el 4,5% y el 5%, superando así las rentabilidades del CBD de Barcelona que ha cerrado el primer trimestre de 2017 en 3,5%. Este diferencial es atractivo para los inversores, ya que la zona cuenta con una demanda renovada que busca el espacio moderno y con excelente ubicación.

Los inversores seguirán con lupa la promoción de suelo finalista de la parte norte del 22@ que podrá albergar nuevos desarrollos. Estos podrán aprovecharse del buen tono de la demanda esperado para 2017-2019 y un mercado local muy poco activo en promoción de obra nueva, de forma que se aseguren retornos, probablemente por encima de la media de la ciudad.

FIG. 5

Evolución del volumen de inversión (millones €)



Fuente: Cushman & Wakefield

**Contactos:**

Javier Bernades  
Socio. Director Business  
Space Agency - España

Marta Esclapés  
Senior Research Analyst

Ramiro J. Rodríguez, PhD  
Associate Director.  
Director Research - España

**Contacto medios:**

Jenny Pizarro  
Associate Director.  
Directora Marketing &  
Comunicación – España

+34 934 881 881

Disclaimer information

*This report has been produced by Cushman & Wakefield LLP for use by those with an interest in commercial property solely for information purposes. It is not intended to be a complete description of the markets or developments to which it refers. The report uses information obtained from public sources which Cushman & Wakefield LLP believe to be reliable, but we have not verified such information and cannot guarantee that it is accurate and complete. No warranty or representation, express or implied, is made as to the accuracy or completeness of any of the information contained herein and Cushman & Wakefield LLP shall not be liable to any reader of this report or any third party in any way whatsoever. All expressions of opinion are subject to change. Our prior written consent is required before this report can be reproduced in whole or in part.*

©2017 Cushman & Wakefield LLP. All rights reserved.

