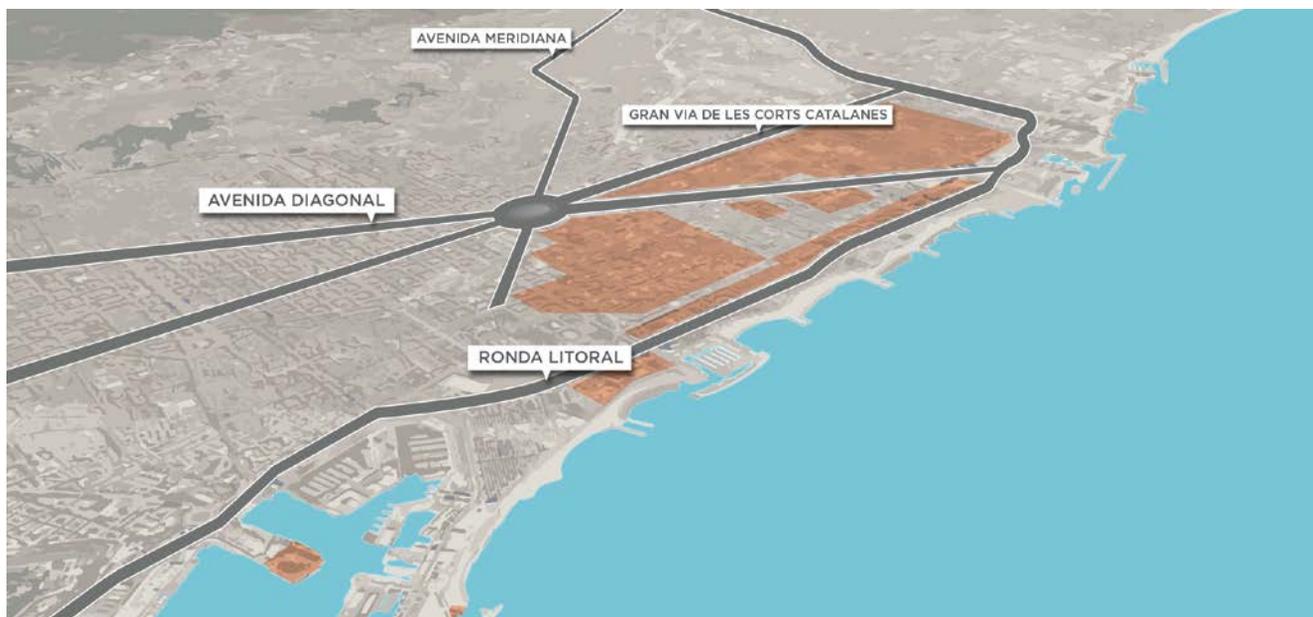


MARKETSHOT

22@
Barcelona

- En 2015 el 22@ ha sido el **actor principal de la demanda en las nuevas áreas de negocio**, confirmándose un año más el fuerte interés que su entorno origina en los ocupantes. El **18 %** de los metros contratados en Barcelona se han firmado en el 22@.
- **La falta de producto de calidad en la zona empujará al alza las rentas** de los mejores edificios, tal y como hemos observado en los últimos trimestres. Paradójicamente, las demandas de mayor superficie podrían llegar a pagar una renta unitaria igual o incluso superior a las pequeñas.
- **El 62% de la demanda en esta zona se ha ubicado en edificios A/B+** (más de 48,000 m²). La disponibilidad actual de esta clase es de aproximadamente 60,000 m². A este ritmo de ocupación hay producto disponible para poco más de un año. Según los datos de cierre de 2015, si tenemos en cuenta el tamaño de la demanda y la atomización del producto disponible hace muy difícil ubicar de manera inmediata demandas superiores a los 2,000 m² en edificios de calidad en esta zona.
- Lo que aparentemente puede parecer un problema a corto plazo, es en realidad una **oportunidad** a medio plazo. Existen más de **585.000 m²** de techo para **nuevos desarrollos** de oficinas.
- Si hace cinco años hablábamos de que era un buen momento para las renegociaciones de contrato, hoy creemos que la **anticipación** en la toma de decisiones inmobiliarias será una obligación para las empresas.



22@ Barcelona

El ámbito analizado comprende la zona del Poblenou situada entre Marina, Gran Vía, Rambla Prim y el Front Marítim. Con una extensión de más de 200 ha, el 22@ (Front Marítim y 22@) cuenta con un stock de oficinas de 802.000 m² construidos.

Entre los meses de Enero y Diciembre del 2015 se cerraron en 22@ un total de **65 operaciones** de alquiler sumando 76.000 m² de ocupación, 18,1% del total de Barcelona. Las operaciones más relevantes han sido: Netcentric (2.600 m²), Sellbytel (3.000 m²), Gore-Tex (3.400 m²), Fundació Leitat (4.500 m²), Computacenter (6.000 m²).

El 22@ ha tenido siempre un papel relevante en las cifras de contratación de oficinas de la ciudad, llegando en algunos años a representar el 50% del total de la absorción del mercado. En los años 2007 y 2008 más de un 30 % de la contratación en esta zona correspondió a operaciones de pre-alquiler y llaves en mano. La media de los últimos seis años corresponde al 22,8%.

Si excluimos la operación de 46.000 m² de la Generalitat de Catalunya ("llaves en mano" en Zona Franca) la absorción en 2015 se sitúa en un 21% del total.

Asimismo, sigue siendo el destino preferido para las grandes demandas en el mercado de Barcelona. El 22% del total de operaciones por encima de los 2.000 m² se firmaron en esta zona en 2015, mientras que en 2014 llegó a representar el 33% del total.

Si sólo analizamos la absorción en Nuevas Áreas de Negocio, más de 170.000 m², el 44% se ha contratado en 22@. Viendo el comportamiento de la demanda en cuanto a la calidad de los edificios se constata que las empresas siguen enfocadas a edificios de calidad. El 69% de la superficie total contratada en Barcelona se

concentra en edificios de clase A/B+, por su parte en el 22@ el 62% de la superficie contratada es de este tipo.

En cuanto al número de operaciones firmadas en la zona, el peso de la demanda por volumen se distribuye de la siguiente forma: las operaciones por debajo de los 500 m² representan el 42% del total, los contratos ente 500 y 1.000 m² el 34%, mientras que las operaciones de mayor tamaño corresponden al 24% del total.

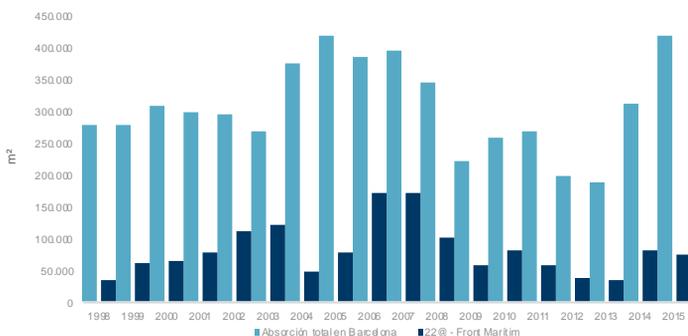
Aunque es pronto para decirlo, el cierre del primer trimestre del año 2016 puede suponer un cambio de tendencia. El peso de la actividad en el 22@ se ha reducido en un 45%. ¿Podría ser la falta de producto de calidad la explicación de la menor contratación?

Por lo que a **oferta** se refiere, los espacios disponibles son tan sólo 90.000 m², distribuidos en 33 edificios, que suponen un 10,6% de tasa de disponibilidad de la zona. Si tenemos en cuenta los edificios de calidad A y B+ en 22@, los porcentajes se reducen al 9,68% sobre la disponibilidad global de Barcelona y al 1% del stock total (21 edificios).

La oferta de calidad en la zona se encuentra atomizada y esto se hace evidente cuando se trata de satisfacer las demandas de mayor tamaño. Una demanda por encima de los 2.000 m² podría estudiar la posibilidad de reubicarse en 12 de los 33 edificios disponibles, pero en el caso de precisar espacios de calidad (A/B+) las opciones se reducen a cuatro. Las demandas por encima de los 5.000 m² lo tendrán más complicado, con tres únicas opciones.

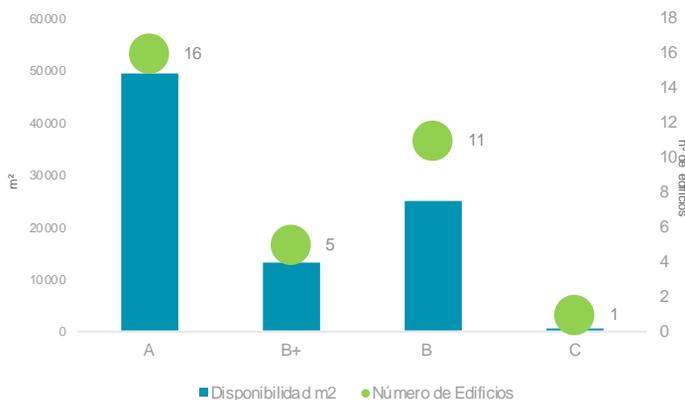
Asimismo, en 2015 no había ningún proyecto de nueva construcción en marcha. No ha sido hasta el 1Q de 2016 que se ha iniciado un proyecto de 17.000 m² en Tànger/Badajoz.

Absorción en Barcelona y en 22@



Fuente: Cushman & Wakefield

Disponibilidad 22@ por calidad



Fuente: Cushman & Wakefield

22@ Barcelona

La falta de espacios de calidad será la razón principal por la cual las **rentas** en los mejores edificios de la zona se verán en el corto/medio plazo empujadas al alza, tal y como ha ocurrido en edificios como Cornerstone o Torre Diagonal Mar en los últimos meses. El *gap* entre rentas máximas y medias es cada vez menor. La zona de Glòries concretamente consigue destacar en el 22@ y puede presumir de ser el “complemento” a la zona del CBD de Barcelona. De hecho los niveles de renta máximos alcanzados distan poco de las rentas registradas en la *zona prime*.

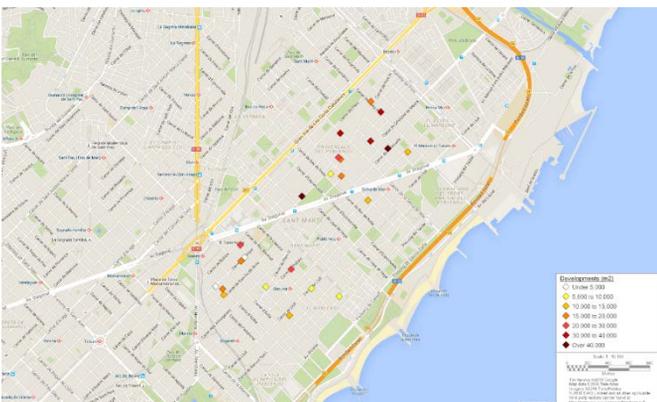
Como consecuencia de la situación de los fundamentales de mercado en 22@ existe el riesgo en los próximos 18-24 meses de que el distrito no pueda acoger nuevas empresas, o incluso que las pierda en favor de otras zonas al no tener espacio para crecer.

La subida de rentas también puede tener un impacto negativo sobre aquellas empresas que no puedan absorber mayores costes, teniendo que salir del distrito. Sin embargo, por el lado positivo, hace aumentar el interés de promotores e inversores por la zona.

El 22@ necesita la puesta en marcha de **nuevos proyectos** para dar respuesta a la demanda de las empresas. En este momento existen más de 585.000 m² de techo para construir nuevas oficinas, de los que 135.000 m² están ubicados en suelo finalista, es decir, que podrían arrancar su construcción inmediatamente.

El 90% del total de proyectos está en manos de promotores nacionales, mientras que tan sólo el 10% pertenece a promotor internacional. Cabe destacar nombres locales como Metrovacesa y Castellví, y a nivel internacional Benson Elliot o Bouygues.

Ante este escenario se espera que las empresas anticipen sus decisiones inmobiliarias para poder asegurar sus nuevas sedes. Es por ello que en el 22@ es probable que volvamos a ver operaciones de prealquiler.

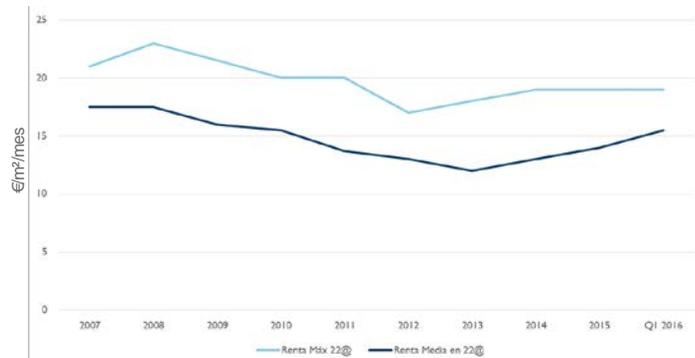


Fuente: Cushman & Wakefield

cushmanwakefield.es

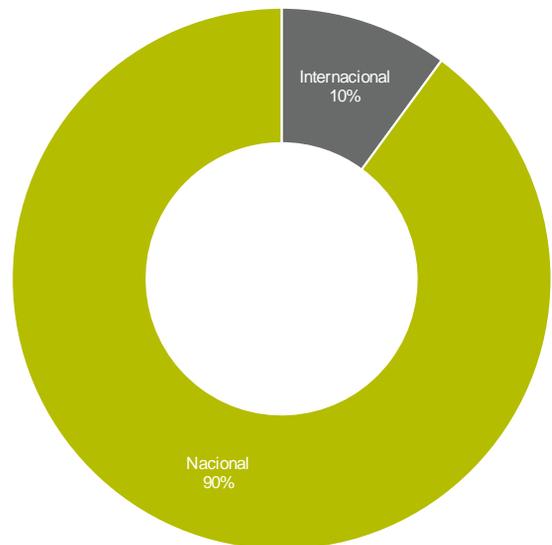
Por otro lado, la anticipación en las decisiones de las empresas facilitará la puesta en marcha de nuevos proyectos de oficinas al disminuir el riesgo comercial de las mismas.

Niveles de renta en 22@



Fuente: Cushman & Wakefield

Distribución de la superficie futura por tipo de promotor en 22@



Fuente: Cushman & Wakefield

En 22@ hay 585.000 m² potenciales de oficinas, de los cuales 135.000 m² están en suelo finalista.

MARKETSHOT

Autor

Marta Esclapés
Senior Researcher
+34 934 881 881
marta.esclapes@cushwake.com

Javier Bernades
Head Business Space Agencia
Oficinas e Industrial
+34 934 881 881
javier.bernades@cushwake.com

Contacto medios

Jenny Pizarro
Head of Marketing & Comms.
+34 934 881 881
jenny.pizarro@cushwake.com

Para acceder a todos
nuestros informes de
Research visite
cushmanwakefield.es o
siganos en Twitter
[@CushWakeSPAIN](https://twitter.com/CushWakeSPAIN)

Disclaimer

*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.
©2016 Cushman & Wakefield LLP. All rights reserved.*

El mercado tiene cada vez más claro el impacto positivo de la sostenibilidad y la **eficiencia energética**. Esto nos ha llevado a analizar en detalle cuál es en la actualidad la certificación energética de los principales edificios de la zona.

De nuestro análisis se desprende que tan sólo el 30% del stock en la zona tiene certificados de calificación A o B, según los datos publicados en el Registro Oficial de la Generalitat de Catalunya (nota: en este análisis se han tenido en cuenta algo más de 100 edificios exclusivos de oficinas ubicados en la zona de estudio).

Que un edificio sea eficiente a nivel energético es ya una de las premisas de los promotores y propietarios. Por parte de la demanda, sin embargo, cada vez tiene más importancia aunque no es todavía una especificación obligatoria en sus búsquedas.

Lo que sí es un hecho hoy en día es que un edificio que tenga un sello energético gana liquidez e interés en el mercado de inversión.

M² totales según Certificación energética en 22@

