

ESTUDIO

Espacios Flexibles en España

2019





Comentario Editorial

Crecimiento y potencial de los espacios flexibles en España

Estamos ante un momento de profundo cambio social. El entorno económico, las formas de trabajar y el nexo con nuestra vida, preferencias y valores, e incluso nuestro comportamiento como clientes, son elementos totalmente distintos a lo que eran hace unos años.

Las organizaciones, independientemente de su tamaño y condición, se están adaptando a esta nueva realidad y a los nuevos retos inherentes. Buscan elementos tales como la flexibilidad y la atracción y retención del talento, así como la creación de nuevas oportunidades de negocio basadas en la tecnología digital y la sostenibilidad.

En este nuevo entorno, ha surgido con fuerza una industria que ha venido a revolucionar el mercado de los espacios de trabajo.

En los últimos años, el crecimiento de la oferta de espacio flexible de oficinas está siendo exponencial, como lo pone de manifiesto este segundo estudio que presentamos realizado por Cushman & Wakefield conjuntamente con ProWorkSpaces, la asociación que agrupa a los operadores de espacios flexibles en España.

El éxito de esta fórmula reside en diversos factores, dentro de los que destacan la flexibilidad, que permite acercar la gran oferta a la pequeña demanda, las ventajas de la externalización de la gestión de la infraestructura y las fórmulas que conectan las soluciones flexibles con las grandes corporaciones. Como en tantos otros campos impulsados por el *sharing economy*, prima el uso sobre el tener. Entre estos factores destaca uno determinante y es que en la oficina flexible sitúa a la persona en el centro.

Con estos elementos a la vista, y aún con este crecimiento tan acelerado, la oficina flexible continúa representando un pequeño porcentaje del parque de oficinas, por lo que podemos prever que la industria continuará creciendo con fuerza en los próximos años. En otras palabras, aún nos encontramos lejos de ser un mercado maduro.

En esta rápida evolución, la diversificación y la especialización marcarán, muy probablemente, el comienzo de una nueva etapa. Os invitamos a vivirla juntos, empezando por la lectura de las ideas y hallazgos de este informe.

La demanda de superficie de los operadores

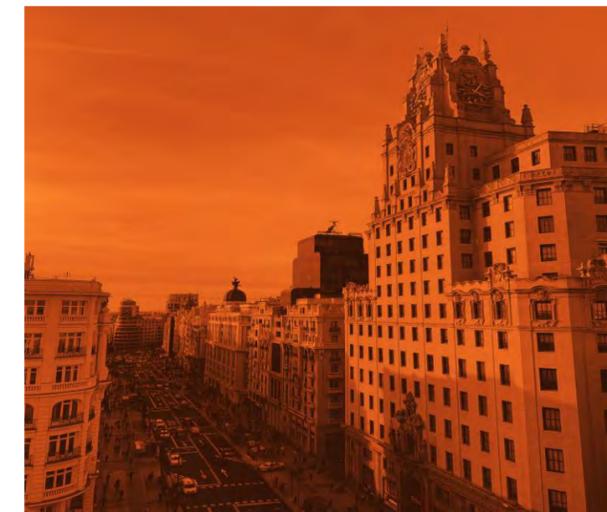
PROPIETARIOS QUE SON TAMBIÉN OPERADORES Y OPERADORES QUE SE CONVIERTEN EN PROPIETARIOS

El cambio acelerado en las formas de uso del espacio se observa claramente en las métricas de mercado como la contratación de espacio de oficinas. El crecimiento exponencial de la cuota de los espacios flexibles en la contratación permite prever que la estructura del uso de las oficinas habrá cambiado drásticamente en el medio plazo. Nos podemos aventurar a decir que tanto propietarios como operadores y usuarios del espacio observarán las primeras décadas del siglo XXI como un *marketplace* remoto y extraño.

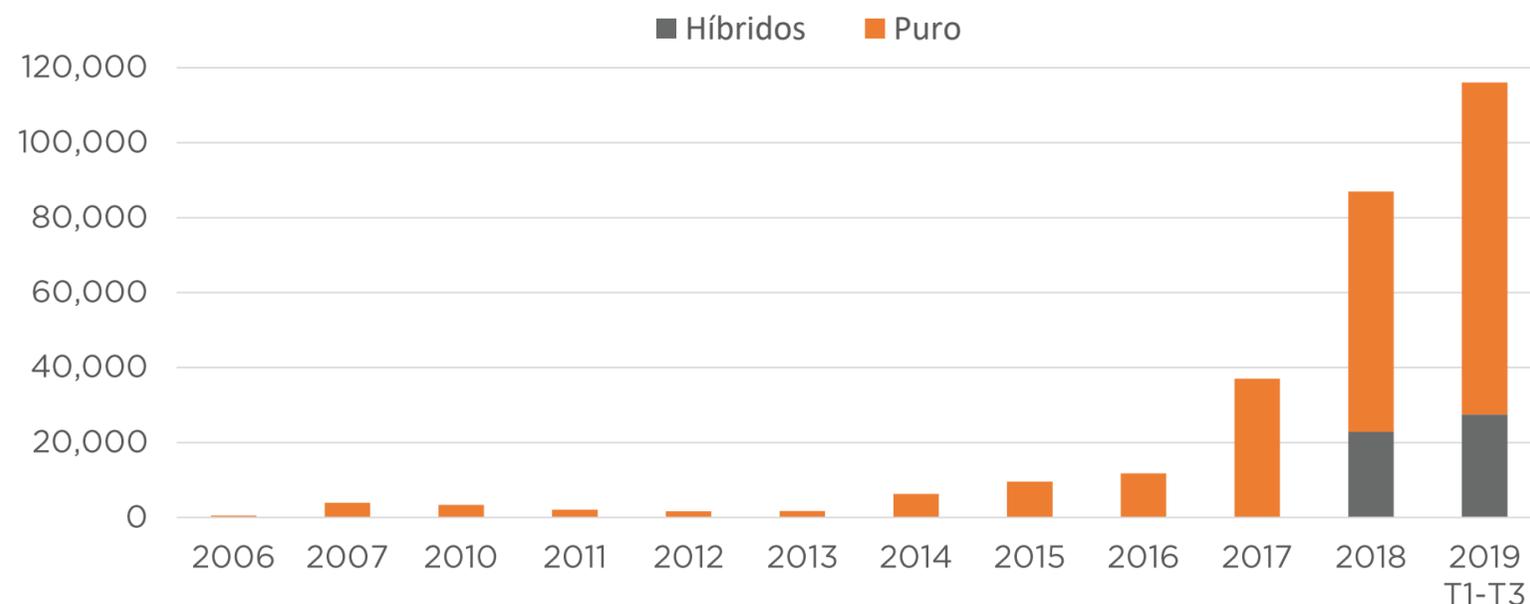
El rápido cambio, por otra parte, trae incertidumbres añadidas, sobre todo las relativas a si el shock es transitorio o permanente. En este sentido y para tener los

frentes abiertos los propietarios están abriendo su oferta de espacio desde el contrato de alquiler clásico hasta fórmulas de espacio flexible. Esta dualidad les diferencia de los operadores puros quienes no mantienen la propiedad del inmueble y solo atienden la oferta flexible.

Los operadores de espacios flexibles están ampliando superficies y cada vez más ocupan edificios de forma exclusiva. Sin embargo, en España no hay todavía evidencias de que este tipo de operadores se conviertan en propietarios. Hasta ahora, los operadores de espacios flexibles mantienen su visión del inmobiliario como puro servicio.



Reparto de la contratación operadores híbridos y puros Madrid & Barcelona (m²)



En España, los operadores duales han aparecido con desfase frente a los puros. No obstante, podrán llegar a cuotas similares a los puros en el corto plazo.

El operador dual tiene ventajas claras como controlar todo el espectro de ocupantes/contratantes directos con contrato del alquiler tradicional y usuarios finales de *flexspace*.

En este sentido las acciones sobre el inmueble son supervisadas por el mismo agente y se optimizan la gestión, el mantenimiento y el valor. El operador dual tiene que operar y entender dos mercados relacionados, pero no idénticos: el de espacio para alquilar y el de los puestos de trabajo. En este sentido podría existir un *trade-off* entre control y complejidad.

Otra ventaja del operador dual en el entorno de crecimiento actual es que podrá escoger su

rama de especialización en función de la consolidación del mercado de espacios flexibles.

Así mismo, obtiene lecciones sobre cómo rentabilizar a los usuarios finales (trabajadores) del espacio tradicional por medio del contacto directo con los clientes o asociados del espacio flexible.

Otros propietarios están dando valor a su portfolio permitiendo el acceso a los ocupantes bajo contrato tradicional a espacios flexibles ubicados en otros edificios e incluso ciudades.

El gráfico revela cómo en España los propietarios están cada vez más activos en la oferta flexible, tendencia compartida en el resto de Europa y también en Estados Unidos.



En España, los operadores duales han aparecido con desfase frente a los puros.

NUEVOS OPERADORES EN EL MERCADO

Madrid y Barcelona son los principales mercados en los que los operadores de espacios flexible están desarrollando su actividad, aunque los planes de expansión también tienen en consideración cada vez más las ubicaciones secundarias.

Barcelona tiene un especial atractivo para este tipo de operadores dado el enfoque tecnológico de la demanda de espacios de oficinas de los últimos años, el ambiente favorecedor de startups y la capacidad de atraer talento a nivel global.

Recientemente, nuevos operadores han entrado en el mercado de oficinas de Barcelona, llegando desde Madrid o desde fuera de España.

Talent Garden ya gestiona espacios flexibles en Madrid y en la ciudad condal contaba con una oficina de solo 300 m². Finalmente han decidido ampliar su apuesta por Barcelona y ahora mismo están rehabilitando un edificio entero de 3.600 m² en 22@.

Otra entrada nueva en el mercado barcelonés la ha protagonizado el grupo francés de coworking **Wojo**, que ha entrado en España con el pre-alquiler de un edificio entero de 7.600 m² también en 22@. Una rehabilitación profunda que se espera para finales de 2019. Vale la pena comentar que Wojo pertenece a la cadena hotelera **Accor**, lo que no es de extrañar, ya que el flex space y el negocio hotelero convergen en el uso temporal del espacio. Tampoco han sido pocas las voces que han anunciado el futuro del Business space como un reflejo del hospitaly.

El gigante del inmobiliario, **Merlin Properties**, a través de su marca Loom, ha aterrizado recientemente en Barcelona con tres espacios que suman 5.000 m², reforzando su apuesta dual como propietario y operador.

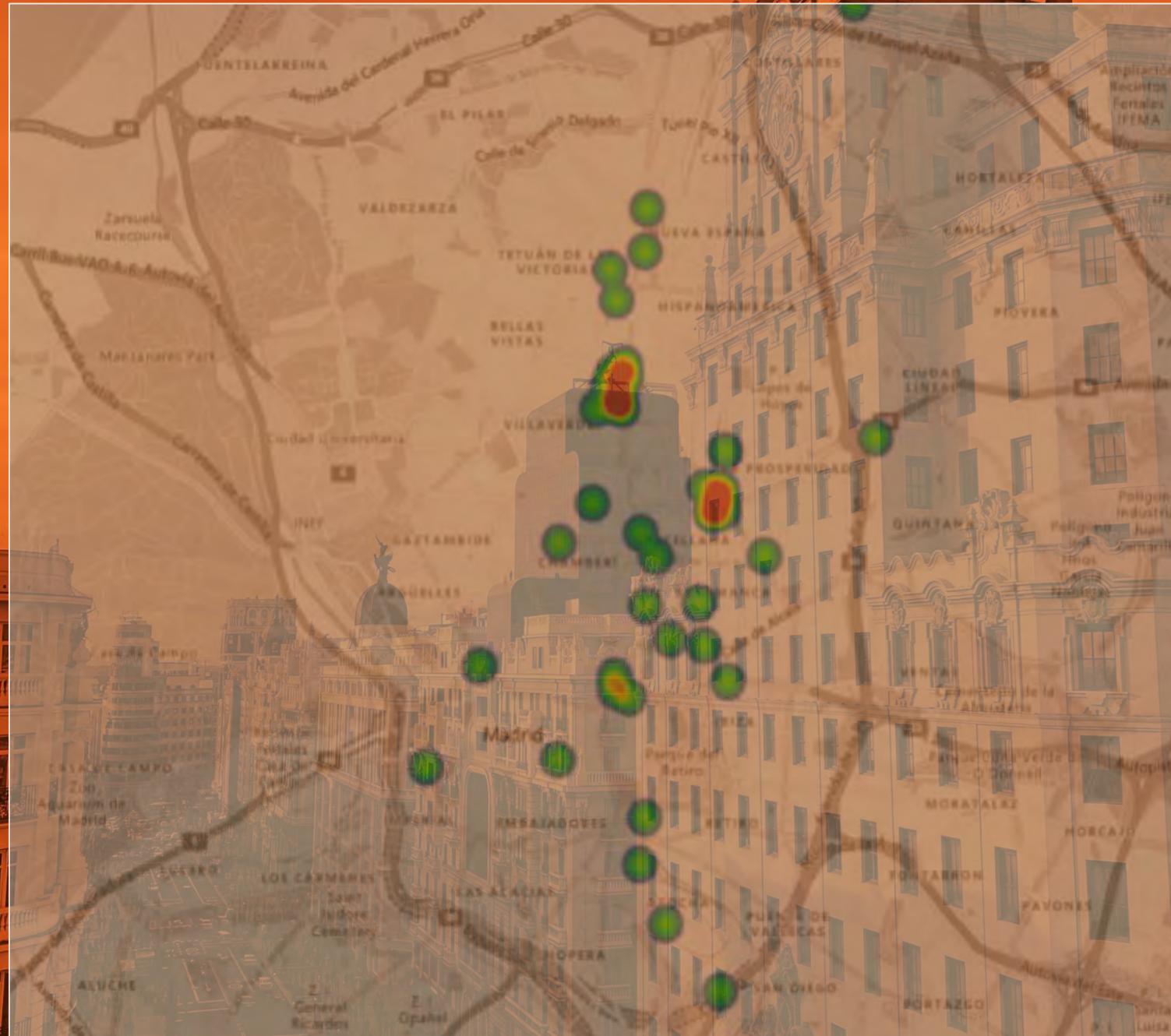
En la misma línea, **First workplaces** (antes Busining workspaces), que llevaba años operando en la capital, ha llegado también a Barcelona en 2019 con la apertura de 6.120 m² de espacios de oficinas flexibles en dos edificios representativos.



Nuevos operadores de espacios flexibles llegan a Barcelona

Intensidad de contratación de espacio flexible

Operaciones de alquiler Madrid 2009-2019



CONTRATACIÓN | ANÁLISIS DE ABSORCIÓN

Madrid

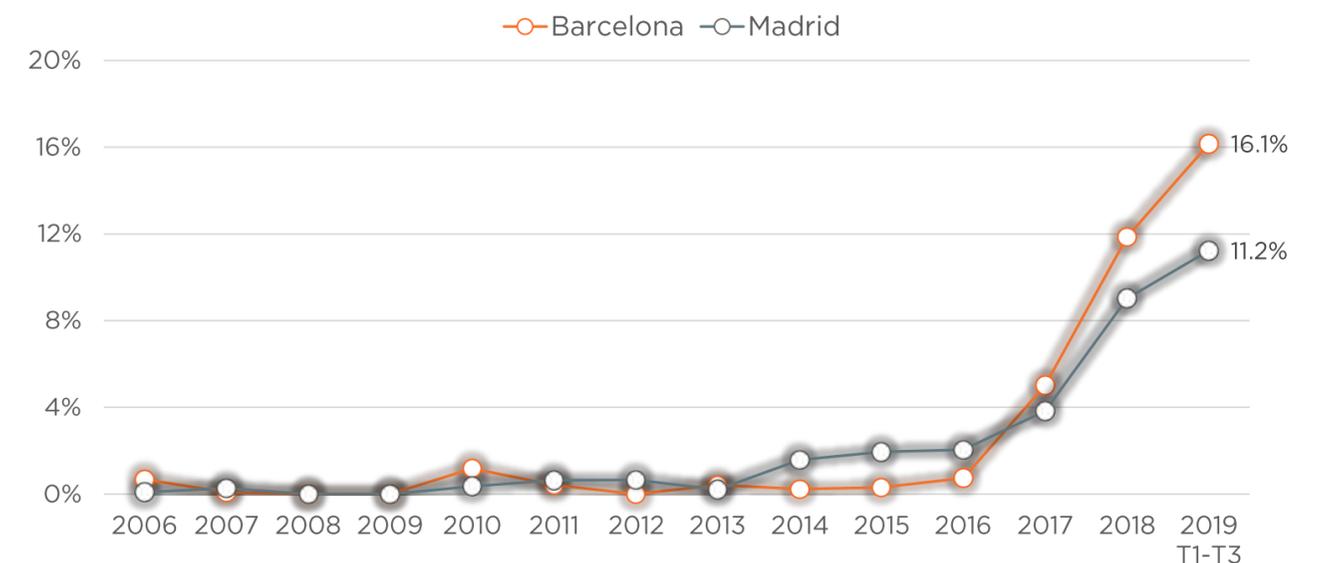
En los nueve primeros meses de 2019, los operadores de espacios flexibles han contratado **56.200** m² de superficie de oficinas, lo que supone el **11,2%** de la contratación total de espacios de oficinas en Madrid. A falta de un trimestre para el cierre de año, los **56.195** m² superan en un **21%** los **44.540** m² que se contrataron durante todo 2018.

La ubicación preferida por este tipo de operadores tiene que ver con la conectividad de los transportes y los servicios o *amenities* que haya alrededor.

Es por ello que, en los últimos 10 años, el **73%** de los espacios flexibles se han contratado en el Central Business District (CBD) madrileño.

En este mismo periodo de tiempo, en el interior a la autovía M-30 (que delimita los mercados centrales frente a los descentralizados), se han firmado contratos por una superficie total de **137.100** m², siendo el submercado de AZCA donde se ha concentrado la mayor parte de este volumen con el 18,5%, seguido, a cierta distancia, de la zona de Chamartín con el 12%.

Contratación de espacio flexible sobre el total contratado



CONTRATACIÓN | ANÁLISIS DE ABSORCIÓN

Barcelona

La contratación de **espacios flexibles** empezó 2019 de forma muy dinámica en la ciudad condal. La entrada de nuevos operadores que buscan posicionarse en esta plaza unida al atractivo que Barcelona tiene para este tipo de operadores, ha hecho que la contratación de los nueve primeros meses de 2019 supere la suma de los últimos tres años.

La superficie destinada a **espacios de trabajo compartidos** en el mercado barcelonés pasó de tener una cuota del **5%** sobre el total de superficie contratada en 2017 al **12%** en 2018, hasta alcanzar **16%** en el acumulado de los tres primeros trimestres del 2019.

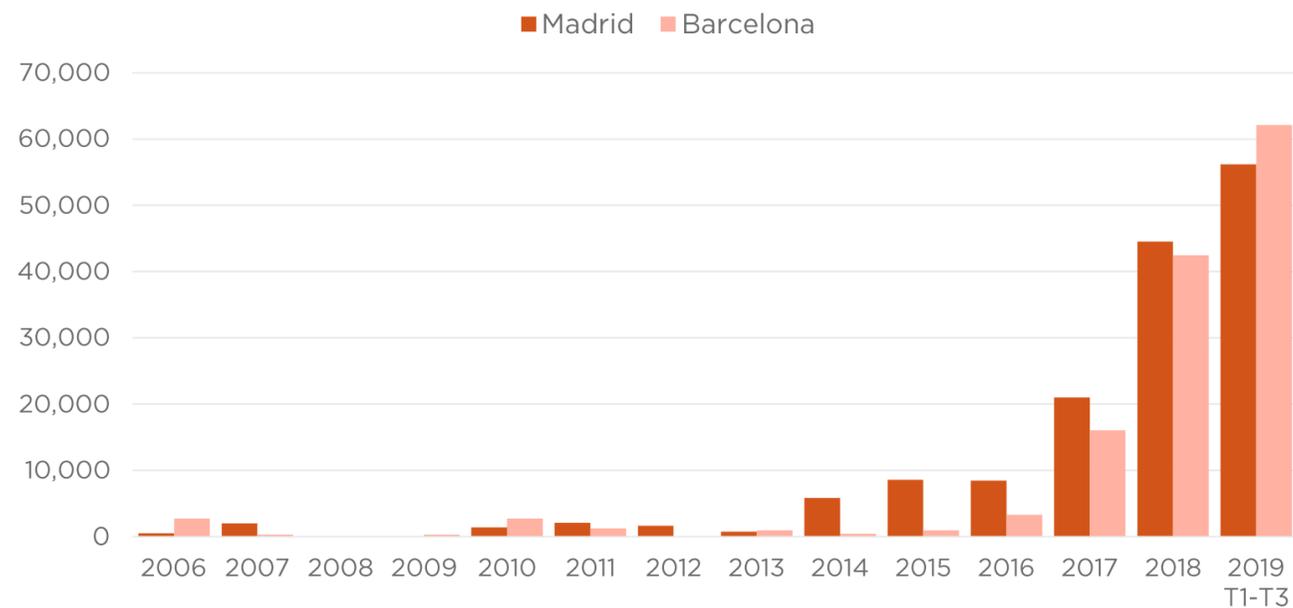
Los operadores **flexibles** amplían espacios e

incluso alquilan edificios enteros. Hasta ahora hay contabilizados 13 edificios completos con superficies de entre 2.000 y 7.600 m².

7 de estos edificios están ubicados en la zona del distrito tecnológico 22@ y Frente Marítimo. El atractivo de esta zona para todo tipo de usuarios la han convertido en una de las más codiciadas por parte de los operadores de espacios flexibles.

Los otros 6 edificios están situados en el centro de la ciudad condal que goza de muy buenas conexiones para el transporte público y privado, además de ser una zona de máxima concurrencia de personas.

Contratación de oficinas para espacios flexibles (m²)



Intensidad de contratación de espacio flexible Operaciones de alquiler Barcelona 2009-2019



CONTRATACIÓN

CUOTA EN EL STOCK DE OFICINAS Y PERSPECTIVAS

A finales del tercer trimestre de 2019 los operadores flexibles alcanzaban una cuota del 1,2% y 2,0% en el total de stock de oficinas de Madrid y Barcelona, respectivamente.

La cuota llegaría al 1,9% en Madrid y 3,4% en Barcelona en 2022, asumiendo un ritmo medio anual de 30.000 m² de nuevos **espacios flexibles** en las dos capitales. Es evidente que es una cuota baja, aunque se corresponde con el estado inicial del sector.

En comparación con otras capitales europeas la cuota se encuentra en línea, en el entorno del 1%, pero bastante por debajo de la de Ámsterdam (5,9%) líder europeo en participación de **espacios de oficinas compartidas**, o Londres (4,5%).

Utilizando la variable de generación de empleo

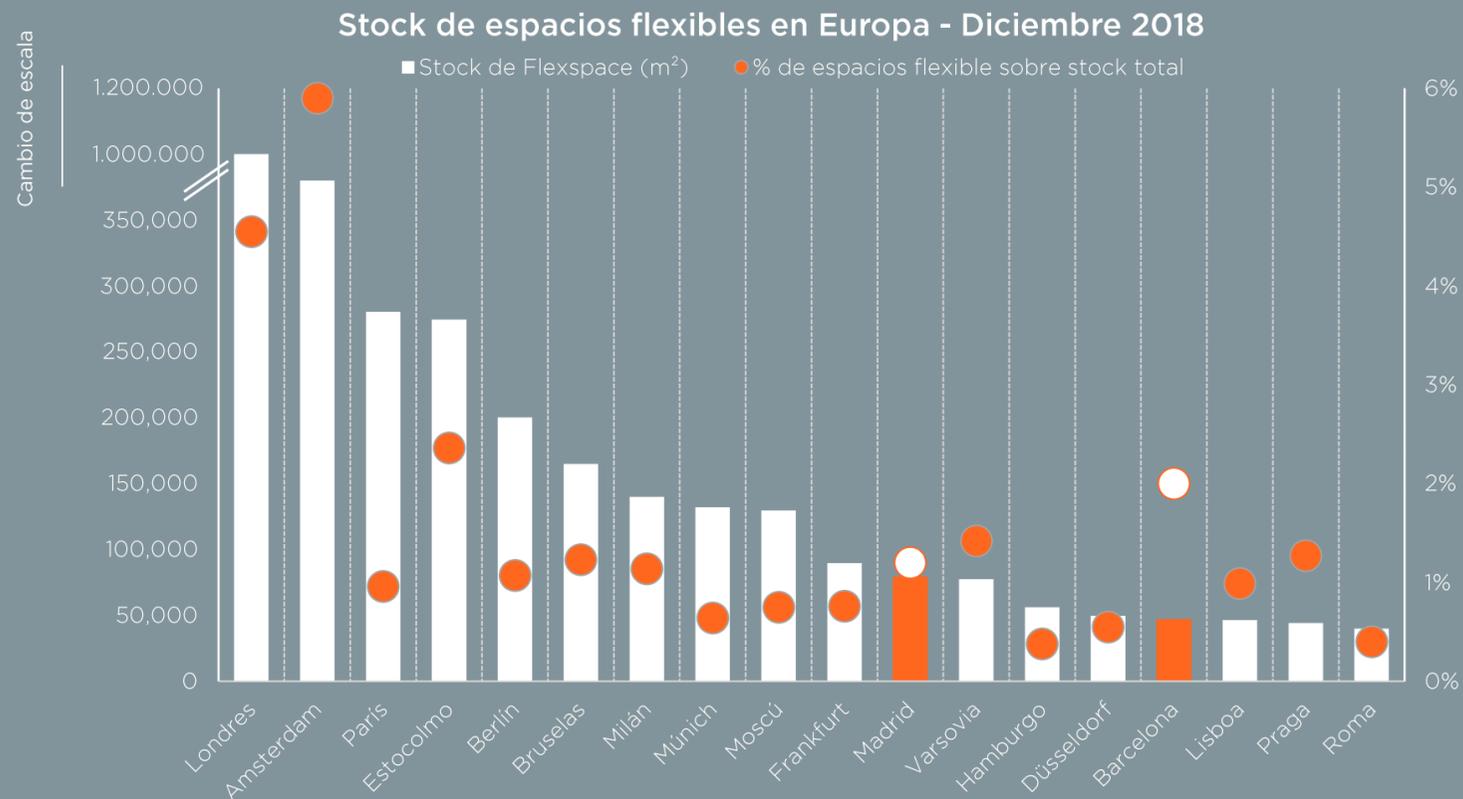
que necesita de oficinas para desarrollar su labor (empleo de oficinas) es posible predecir el nivel de contratación esperado.

En el caso de Madrid se espera una absorción anual de entre 520.000 m² y 550.000 m² en los próximos tres años.

El caso de Barcelona, la contratación de oficinas oscilará entre 350.000 m² y 370.000 m² anuales.

En este sentido, la superficie de los espacios flexibles llegaría en 2022 a cerca de 270.000 m² en Madrid y 200.000 m² en Barcelona.

La cuota para 2022, teniendo en cuenta también los nuevos desarrollos que se irán entregando hasta entonces, sería del 1,9% del stock total de oficinas en Madrid y del 3,3% en Barcelona.



Dinámica y previsión de la cuota del espacio flex en total del stock de oficinas



*Previsión



El mercado de capitales ante la evolución de espacio flexible

A medida que los operadores de los espacios flexibles van expandiendo las superficies que ocupan llegando incluso a la totalidad del inmueble, se va reconfigurando la oferta de activos de oficinas en el mercado de capitales.

En el último año y medio se ha contratado la totalidad de superficie de 13 edificios de entre 3.000 y 6.700 m² en el mercado de oficinas de Madrid y otros 13 edificios completos con superficies de entre 3.000 y 7.600 m² en la ciudad de Barcelona.

Para el mercado de capitales el entendimiento del flujo de caja y la solvencia del inquilino es un elemento esencial a la hora de adquirir un inmueble.

En el caso de los edificios de oficinas con espacios flexibles el análisis del inversor pasa por entender y predecir el comportamiento de este tipo de negocios en el medio y largo plazo. En otras palabras el inversor debe sentirse cómodo con características propias del modelo flexible como el desgaste del inmueble, la variabilidad de la ocupación, las densidades de empleados por unidad de superficie y los valores añadido como el *community manager*, eventos y desarrollo a nivel tecnológico.

En este sentido los inversores pueden responder de forma diferente frente a operaciones en edificios comparables con y sin soluciones flex.

De esta forma los siguientes puntos se analizan en detalle en cualquier operación:



GARANTÍAS EN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO. Debido al tipo de negocio de las empresas que alquilan espacios para después volver a alquilarlos a terceros, el riesgo de pérdida del inquilino final hace que el propietario exija garantías adicionales como avales bancarios u otro tipo de fianzas.



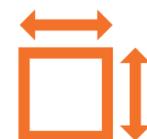
LA SOLVENCIA Y REPUTACIÓN DE LA EMPRESA DEL ESPACIO FLEXIBLE. Los propietarios también tienen en cuenta la solvencia de la empresa que administra el espacio flexible para analizar cómo podría afrontar, y durante cuánto tiempo, la pérdida del usuario final. Al mismo tiempo, la reputación como marca sirve para aproximar las probabilidades de volver a conseguir inquilinos en el corto plazo.



LA RENTA EFECTIVA QUE LA EMPRESA DE ESPACIOS FLEXIBLES ASUME. Una renta facial por encima del nivel de mercado a veces se explica por periodos de carencia iniciales o ayudas a la implantación en forma de préstamo. La distancia entre renta facial y efectiva afectará la rentabilidad interna (TIR) de la inversión.



LA DURACIÓN DE LA CARENCIA. Aquellos edificios cuya carencia se extinga tendrán cash-flows mayores que los comparables de su zona, mejorando su perfil en el mercado de capitales.



PORCENTAJE DE LA SUPERFICIE QUE OCUPAN LOS ESPACIOS DEDICADOS AL COWORKING. Por ahora, la percepción del riesgo de un edificio ocupado al 100% es mayor a la de uno ocupado por un coworking al 50% o al 15%, por ejemplo.



LA TASA DE DEPRECIACIÓN DEL MOBILIARIO. Una mayor aglomeración y rotación de personas en los espacios flexibles, reduce la vida útil del mobiliario haciendo, probablemente, necesario un gasto de rehabilitación anticipado frente a un inquilino tradicional.



El mercado inmobiliario español no cuenta aun con suficientes operaciones comparables de inversión en edificios con inquilinos de espacios flexibles.

No obstante, las evidencias de otros mercados como el americano o el inglés, donde se han registrado un número suficiente de transacciones de este tipo, y la actual intención compradora en España, permiten perfilar el comportamiento del mercado de capitales frente a los espacios flexibles.

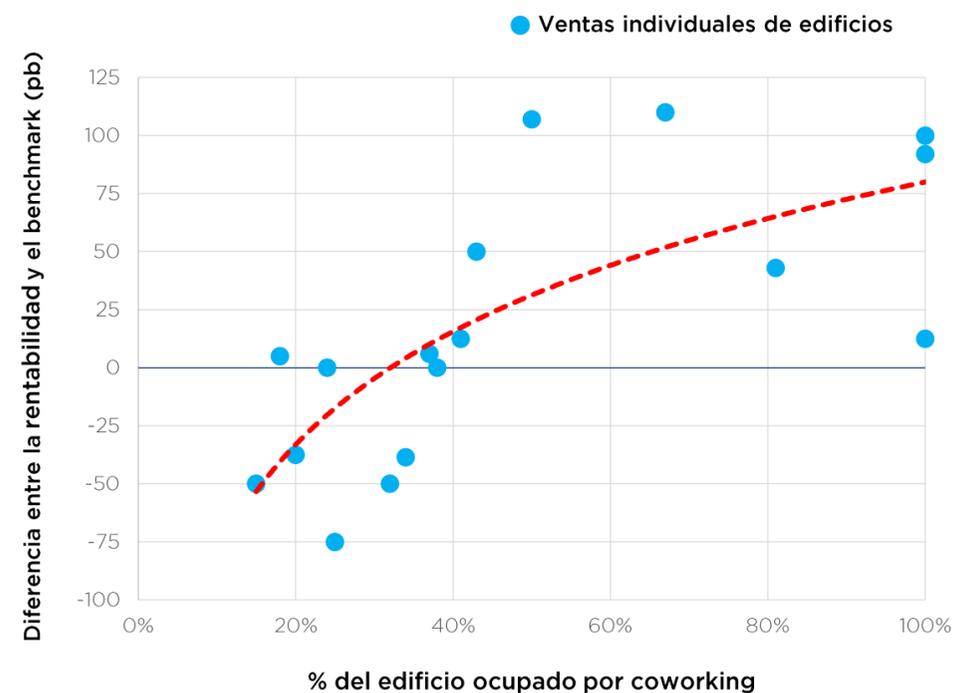
Tomando como referencia la actividad de inversión sobre activos con coworking o

similares (espacios flexibles) en Estados Unidos se pueden extraer conclusiones muy valiosas que pueden servir como referencia en los mercados con menos liquidez en este tipo de operaciones.

En el informe **“Coworking and flexible office space. Additive or disruptive to the office market?”** de Cushman & Wakefield se han reunido 17 operaciones de compraventa de edificios que albergaban operadores de espacios flexibles en un periodo que va desde el primer trimestre de 2016 hasta el primer trimestre de 2018.



Los resultados se han representado en el siguiente gráfico:



Fuente: Cushman & Wakefield

El gráfico describe la relación entre porcentaje de ocupación por espacio flexible y la rentabilidad inicial de la transacción. Esta última es un diferencial entre la operación estudiada y una de referencia en un edificio similar con inquilino tradicional. Habría entonces tres casos:

- Si el diferencial es positivo, el riesgo de la de la operación con ocupación de espacios flexibles se percibe como mayor al del mercado tradicional.
- Si no hay diferencial se percibe el mismo riesgo.
- Si el diferencial es negativo hay menor riesgo percibido en el edificio con espacios de oficinas compartidas.

Frente a la evidencia del mercado norteamericano se puede afirmar que los inversores se sienten cómodos con un porcentaje de ocupación por operadores de

espacios flexibles en el activo de entre el 15% y 35%, debido a que el diferencial es cero o incluso negativo.

Los inmuebles que tenían en la muestra una tasa de espacio flexible superior al 40% reportaron un diferencial positivo, lo que sugiere mayor percepción de riesgo por parte de los inversores.

Sin embargo, la percepción del riesgo irá cambiando a medida que los inversores adquieran experiencia en la relación con este tipo de inquilinos y el modelo, aún muy joven, demuestre su solvencia y valor en el mercado inmobiliario.

Los edificios de peor calidad suelen incrementar su valor de mercado con la entrada de un operador de espacio flexible debido a que este realizará obras de mejora para atraer a los clientes.

El entorno europeo del *coworking* y el *flexspace*

Por Emma Swinnerton, International Partner, Head of Flexible Leasing Solutions – EMEA en Cushman & Wakefield

”

El sector de espacios flexibles es un sitio inmejorable para estar. Al quedarle aun mucho espacio para madurar, continuará creciendo y evolucionando rápidamente en los próximos 5 años.

La inmensa mayoría de los mercados de oficinas a nivel continental mantienen una tendencia de rápida expansión. La visión ‘panorámica’ de Cushman & Wakefield permite descubrir un patrón común a los principales mercados europeos a nivel de oferta y demanda de *flexspace*. Dentro de este contexto, la tendencia de crecimiento de los próximos años estará gobernada por:

- Diferenciación notable entre los grandes operadores globales y aquellos locales con conocimientos específicos de las dinámicas a nivel de micromercado. Los grandes operadores serían IWG (Regus, Spaces, Nº18) Wework y muy probablemente Servcorp.
- El surgimiento y consolidación de operadores medianos con un portfolio de entre 30 y 50 localizaciones.
- El 20% del mercado de puestos flexibles corresponderá a los grandes operadores. El 80% restante será ocupado por operadores más pequeños, algunos de ellos independientes con entre 1 y 10 centros.

La tendencia de propietarios/inversores que están entrando a la operación directa de *flexspace* es clara a nivel europeo. En Europa continental destacan HB Reavis, con su marca Hub Hub, junto a Colonial y Merlin Properties. En Reino Unido se encuentran British Land con Storey, Landsec con Myo y The Crown Estate con One Heddon St. En Estados Unidos un ejemplo claro sería Tishman Speyer con su marca Studio.

Por su parte, existen operadores que cuentan con portfolios mixtos y otros que buscan comprar la propiedad antes que alquilar. Los ejemplos de operadores con centros en propiedad pasan por, Workspace, Flora (en asociación con Brockon Capital, Uncommon (respaldado por el Carlyle Group) y otros como The Office Group (Blackstone), The Argill Clun y Be.

Inevitablemente, y basándonos en lo comentado, veremos actividad de fusiones y adquisiciones así como operadores buscando nuevas estrategias de diferenciación de producto y una oferta comercial que les garantice sobresalir entre la multitud.



La demanda de espacios flexibles

Resultados encuesta Proworkspaces 2019

Después del éxito del sondeo realizado en el pasado ejercicio a los afiliados de la asociación de espacios de trabajo flexible, Proworkspaces, este año se ha repetido el sondeo para profundizar más sobre el uso de este tipo de espacios y entender su evolución reciente en España.

En 2019 el 70% los gestores de espacios flexibles encuestados han contado con una ocupación de más del 75%, siguiendo con la tendencia registrada en el ejercicio anterior.

La visión generalizada para los próximos 12 meses, es que la ocupación se incremente dado que así lo declara el 66% de los encuestados.

En cuanto al tipo de usuario de oficinas compartidas, el 60% de los grupos encuestados revelaron que la mitad de las empresas que han demandado sus espacios han sido startups (empresas de reciente creación) y autónomos, a partes iguales.

Las Pymes, otro usuario destacado para este tipo de espacios de trabajo, suponen una demanda de entre el 25% y el 50%.

Por ahora, tres cuartas partes de los operadores dedica menos del 25% de su espacio a salas. Cifra que podría cambiar en el corto plazo ya que esta cuota en mínima hace 12 meses.

Para los próximos 12 meses el 66% de los afiliados encuestados esperan que la ocupación se incremente.



Los operadores han ido ampliando espacios al mismo tiempo que la demanda de espacios flexibles por parte de los *corporates* y autónomos se ha mantenido dinámica.

Durante el último ejercicio solo el 8% de los encuestados han mostrado niveles de ocupación por debajo del 50%.

Casi el 70% de los operadores han reportado niveles de ocupación superiores al 75% de sus puestos de trabajo, lo que supone una buena marca sobre todo si se tiene

en consideración que en el último año se han incrementado las aperturas de nuevos centros de este tipo.

Estas cifras se explican por la práctica habitual que los operadores de espacios colaborativos utilizan al abrir o ampliar nueva superficie. Debido a que la principal partida de gasto de los centros de trabajo compartidos es el alquiler del mismo, antes de una inauguración intentan contar con el mayor número de puestos de trabajo pre-alquilados.

Ocupación media de los puestos de trabajo en el último ejercicio

■ Menos del 50% ■ Entre 50 y 75% ■ Entre 75 y 90% ■ Más del 90%



En cuanto a la estructura interna de estos espacios de trabajo, el 30% de la superficie está destinada a puestos fijos (puestos de trabajo que tienen una mesa dedicada en espacio abierto), sin tener ningún puesto flexible.

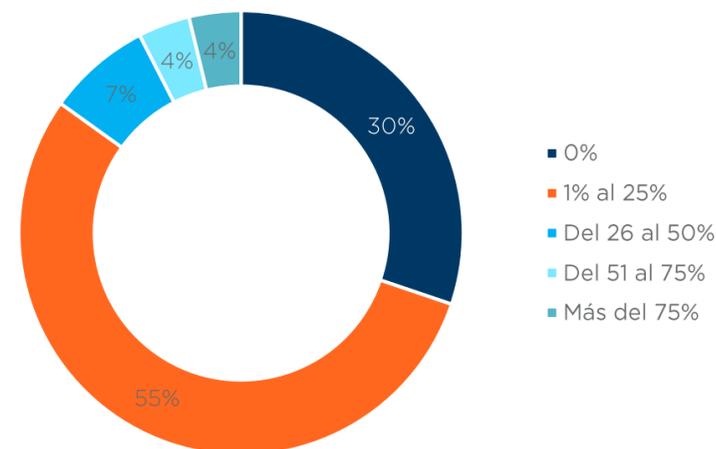
El 55% de los encuestados cuentan con hasta 25% de su espacio dedicado a puestos flexibles (puestos de trabajo que no tienen una mesa dedicada).

Solo el 4% dedican a los espacios flexibles más del 75% de sus espacios.

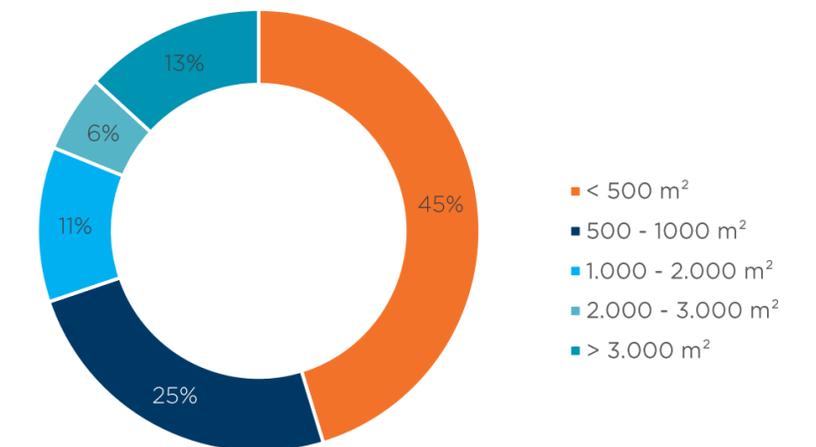
El tamaño de los operadores de espacios flexibles va desde pequeñas superficies en edificios residenciales hasta edificios enteros exclusivos de oficinas ubicados en las zonas Prime.

El 45% de estos operadores cuentan con espacios de hasta 500 m² y solo el 13% gestionan superficies superiores a 3.000 m².

¿Cuánto espacio flexible sobre el total?



Dimensiones del espacio*



* O la media de todos los espacios del afiliado



Demografía de los centros en España

El servicio que ofrecen la mayoría de estos operadores, con un 98%, es el internet profesional (servicio de internet diseñado para satisfacer las necesidades de trabajo del mundo de la empresa).

En la misma línea, para que los clientes disfruten de una gestión inteligente de tráfico en la web con funciones avanzadas de seguridad y fiabilidad, casi la mitad de los operadores, 47%, ofrecen además acceso a servidores propios y VPN (Virtual Private Network).

Otro de los servicios que prestan la mayor parte de los operadores de espacios flexibles, el 70%, y que seguramente es el más valorado por los usuarios consiste en la planificación de eventos y *networking*, con el fin de crear sinergias entre los clientes en un primer plano para culminar en la creación de una comunidad en un segundo plano.

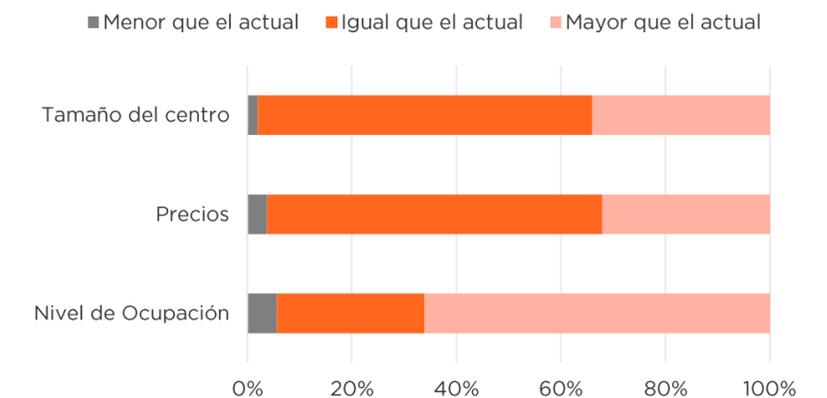
En cuanto al grado de internacionalización de este tipo de espacios colaborativos, se ha preguntado a los operadores por la nacionalidad de los clientes y el 55% confirman que entre el 25% y el 75% de sus clientes son de origen nacional.

El futuro pasa por la consolidación y expansión de estos centros de trabajo. El sondeo refleja que el 38% de los encuestados plantea incrementar la superficie que ocupa en los próximos 12 meses, mientras que solo el 2% contempla la posibilidad de reducir el número de metros cuadrados que gestiona. El restante 60% piensa mantener sus actuales tamaños de negocio.

Las expectativas del comportamiento de los precios que los operadores de espacios flexibles están dispuestos a percibir a cambio de sus servicios, muestran una tendencia positiva para los siguientes trimestres dado que el 32% de los encuestados tienen previsto incrementar el coste de sus servicios.

El restante, 64%, mantendrán sus tarifas respecto al ejercicio anterior.

Planes a medio plazo





Índice de Potencial Flex - IPF

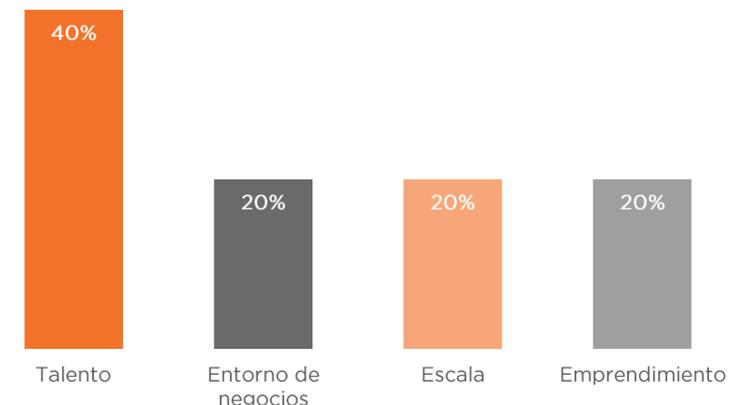
A nivel regional ¿Qué factores subyacen a la expansión de los espacios flexibles y cuáles serán los siguientes pasos en España?
El índice de Potencial Flex de Cushman & Wakefield y Proworkspaces (IPF) indaga aquellos elementos que propician la actividad de las oficinas flexibles en las 52 capitales de provincia de España.

El IPF permite evaluar de forma tanto absoluta como en comparativa con otras regiones las principales dimensiones sobre las que opera el modelo flexible.

Para llegar a este objetivo se han seleccionado métricas de rendimiento que permiten cuantificar a nivel de ciudad los impulsores del mercado y contribuir con nuevos parámetros a la toma de decisiones de

operadores, empresas, emprendedores y propietarios.
El IPF pondera cuatro dimensiones relevantes para el espacio flexible que, a su vez agrupan 13 variables que cuantifican el potencial del mercado colaborativo en las capitales de provincia de España.

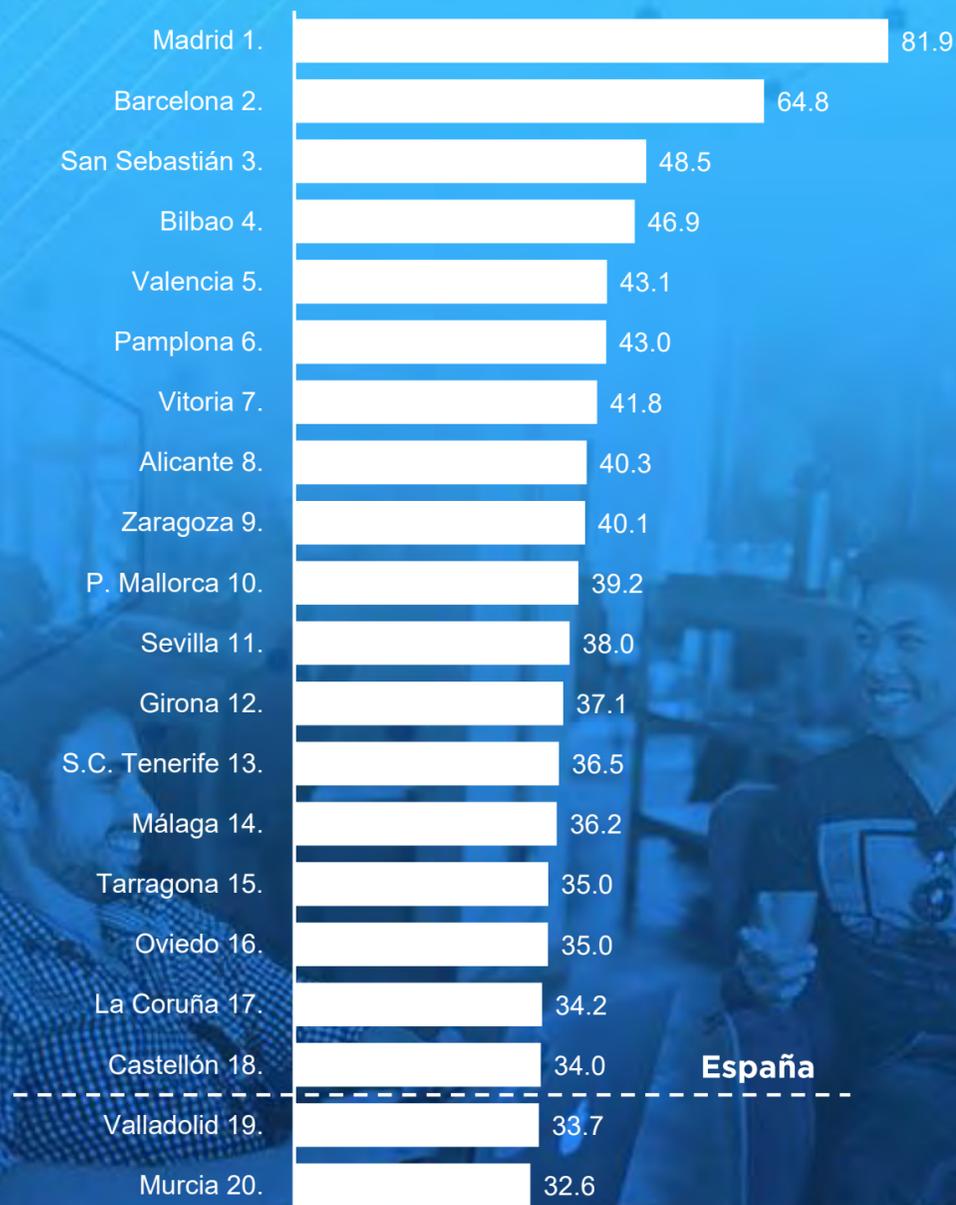
Dimensiones de medición del potencial flex a nivel regional
Pesos de ponderación para calcular el índice



* Las cuatro dimensiones agrupan a su vez 13 indicadores numéricos, cada uno con una ponderación en función de su relevancia como potenciado flex.

El Índice de Potencial Flex permite cuantificar las principales dimensiones del modelo flexible en el contexto español

Índice de Potencial Flex Posiciones y puntuaciones (valores 0 a 100)



Fuente: Cushman & Wakefield - Research & Insight

Metodología del IPF

Se han seleccionado 13 indicadores que afectan de forma directa o indirecta la demanda de oficinas y en particular las necesidades de espacio flexible. Estas se clasifican bajo las categorías de Talento, Entorno de negocios, Emprendimiento y Escala.

Cada uno de los indicadores estudiados ha sido homogeneizado (por diferencias en magnitudes de medida) y re-escalado (método de normalización característica). Después, se ha calculado un *scoring con puntuación máxima de 100 puntos*.

El grupo de indicadores con mayor ponderación ha sido **Talento** ya que es la base para el trabajo colaborativo, el coworking y el espacio flexible. Sus cuatro indicadores aportan el 40% del score final.

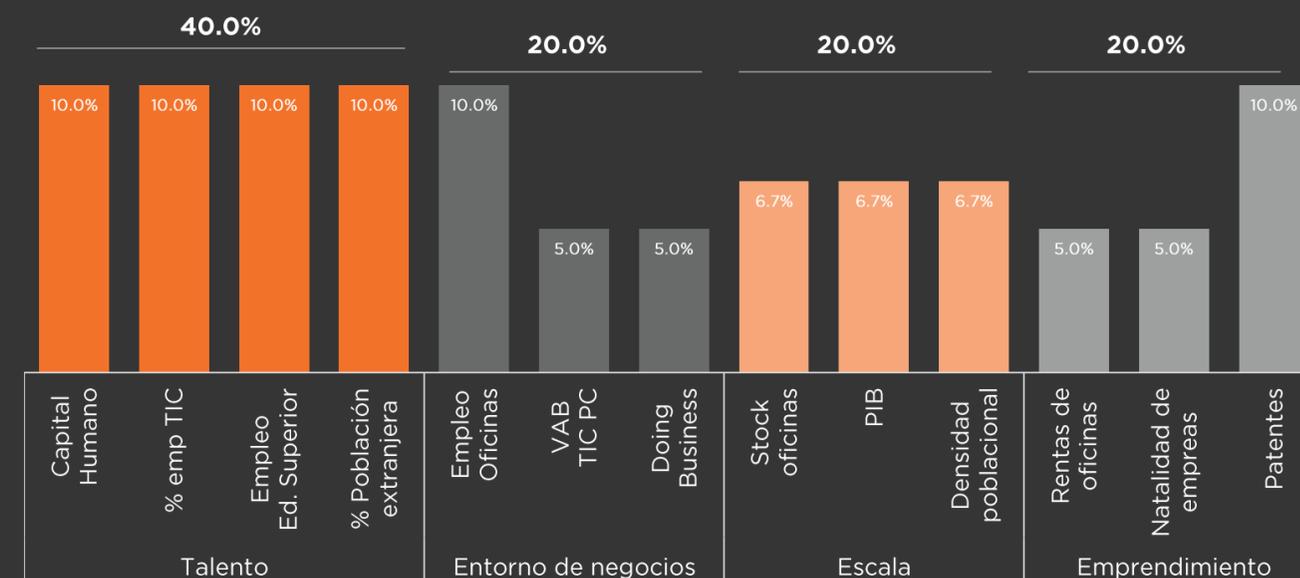
Los indicadores de **Entorno de negocios** y **Emprendimiento** aportan cada uno un 22,5% a la puntuación de cada ciudad. El primero da idea de la facilidad y eficiencia de cada urbe para llevar a cabo actividades productivas. El segundo indica qué tan

eficiente es cada plaza para permitir emprendimiento y nuevos negocios.

Los indicadores de Escala son los de menos aporte relativo a la puntuación final (17,5%) pero dan idea de qué tan eficiente es la infraestructura que soporta el *flexspace*. Su menor ponderación proviene de que no son específicos del espacio flexible sino a todos los negocios.

Los índices aquí presentados juntan desde información a nivel provincial hasta a nivel de barrio o sección censal. Es por esto que para añadirlo se han usado métodos de gestión de **big data** al trabajar con bases de datos de más 40 millones de líneas.

Ponderaciones de indicadores en el IPF



Metodología del IPF

Análisis de categorías



Talento

Los espacios de trabajo flexibles proporcionan a los emprendedores y autónomos un ambiente social, interacción y entorno comunitario. Por esta razón, son una alternativa a la oficina en casa. También han demostrado ser particularmente atractivos para los empleados en tecnología, medios y comunicación, industrias que típicamente emplean a un colectivo más joven y dinámico.

Además, las empresas de crecimiento acelerado tienden a ser *startups*, en el sector tecnológico y, en ambos casos, a menudo tienen personal más joven. Las ciudades con un sesgo hacia estos tres rasgos podrían rápidamente adoptar el *flexspace* y el *coworking*.

De forma indistinta, los empleados de grandes corporaciones o de *startups* pueden ser emprendedores. Las primeras lo pueden usar como un elemento *plug-and-play* dentro de su entorno de trabajo, con el fin de desarrollar proyectos, equipos y personal. Las segundas podrían usar el espacio flexible en sus fases iniciales de alto crecimiento. Es esencial tener una base de trabajo rica tanto en términos culturales como de formación. Por lo tanto, las medidas de empleo TIC, el capital humano y la proporción de trabajadores con formación y población extranjera son elementos clave en la medición del aporte del talento al potencial del modelo flex.

Indicador	Magnitud	Ponderación	Año de referencia	Fuente
Capital Humano	Trabajadores sin formación o experiencia necesarios para reemplazar a aquellos que sí formación y/o experiencia. (trabajadores)	Alta	2014	IVIE
% Empleo TIC	Trabajadores del sector TIC sobre el total de empleados (%)	Alta	2018	Oxford Economics
Empleo con educación superior	Trabajadores con estudios universitarios, master o doctorado sobre el total de empleados (%)	Alta	T2-2019	INE (Microdatos de la EPA)
% población extranjera	Población extranjera sobre el total de la población (%)	Alta	2018	INE (Microdatos del Censo)

Metodología del IPF

Análisis de categorías

Entorno de negocios

El entorno empresarial es otra consideración clave. Las empresas quieren la adaptabilidad del modelo flex y el coworking, más si el modelo tradicional emplea arrendamientos a largo plazo o alquileres caros. En entornos donde las condiciones de negocio cambian rápidamente y por tanto los niveles de personal, la flexibilidad del coworking y similares puede ayudar a mantener la agilidad y la competitividad. Los usuarios de oficinas estarán más abiertos al modelo flex en ciudades con un entorno que favorezca los negocios. Un mercado de trabajo activo y en

particular aquel que favorezca la demanda de *workspace*. Así mismo, un valor de producción TIC robusto ayudará a los operadores y empresario a activar su negocio. Por otra parte, el indicador *Doing Business* es una señal de la facilidad para emprender y hacer negocios. Estos tres indicadores reflejan tres necesidades del espacio flexible.

Indicador	Magnitud	Ponderación	Año de referencia	Fuente
Empleo de oficinas	Crecimiento medio anual del empleo en puestos gerenciales, administrativos y de servicios profesionales. (%)	Alta	T2-2019	INE (Microdatos de la EPA)
Valor añadido bruto de las TIC per cápita	Valor nominal de la producción del sector TIC dividido entre la población (€)	Media-baja	2018	Oxford Economics
Indicador <i>Doing Business</i>	Índice compuesto que pondera la facilidad para: 1) Abrir un negocio, 2) Permisos de construcción, 3) Obtención de electricidad, 4) Registro de propiedades (índice)	Media-baja	2015	Banco Mundial

Metodología del IPF

Análisis de categorías

Emprendimiento

Incluso una ciudad con escala suficiente, entorno de negocios adecuado y personas con talento necesita una plataforma adecuada para el emprendimiento que es un catalizador para el crecimiento del modelo flexible. La natalidad neta de empresas, las patentes y el precio de alquilar los espacios de negocios son señales claras para el emprendimiento.

Desafortunadamente a nivel regional en España los indicadores clásicos de emprendimiento como número de *startups* tecnológicas, colaboración online y aceleradores de empresas no están disponibles. En todo caso, nos acercamos al emprendimiento con variables que revelan la iniciación de negocios en forma de nuevas empresas, nuevas ideas.

Indicador	Magnitud	Ponderación	Año de referencia	Fuente
Natalidad neta de empresas	Variación media anual (CAGR) del número de empresas creadas menos las cerradas en los últimos cinco años (%)	Media	2014-2018	INE
Patentes	Patentes por millón de habitantes	Media	2018	Ministerio de Industria, Turismo y Comercio – Oficina española de patentes y marcas
Rentas de oficinas	Renta media de oficinas de calidad alta en el centro de la ciudad (€/m ² /mes)	Media	T3-2019	Cushman & Wakefield e Idealista

Metodología del IPF

Análisis de categorías

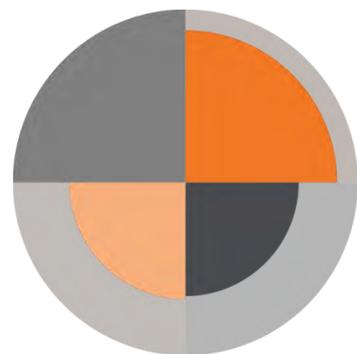
Escala

El tamaño de la infraestructura es muy relevante. Conociendo el stock de oficinas, la producción económica y la presión demográfica se puede evaluar el tamaño potencial para el mercado de coworking y espacios flexibles de una ciudad. También se puede determinar la 'masa crítica' necesaria para la adopción sostenible de este modelo. Madrid y Barcelona son significativamente más grandes que el resto de ciudades y en

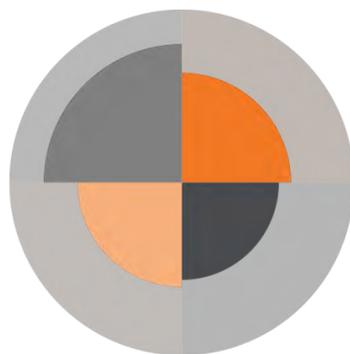
este sentido es de esperar que los operadores de espacio flexible y coworking se concentren en estos dos mercados. Ciudades con tamaños de stock de oficinas y producto interior bruto considerables frente a la media ofrecen al modelo flex un mercado interesante donde los operadores pueden encontrar nichos de actividad.

Indicador	Magnitud	Ponderación	Año de referencia	Fuente
Stock de oficinas	Metros cuadrados construidos para uso de oficinas. Para Madrid y Barcelona se refiere a superficies brutas alquilables de los edificios relevantes del mercado. Para el resto se refiere a la totalidad de edificios con oficinas (m ²)	Media-baja	2018 y T3-2019 para Madrid y Barcelona	Cushman & Wakefield y Castastro
PIB	Valor nominal de la producción regional (euros)	Media-baja	2018	INE
Densidad poblacional	Población dividida entre (personas/km ²)	Alta	2018	INE

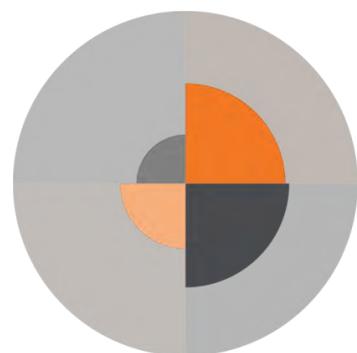
MADRID



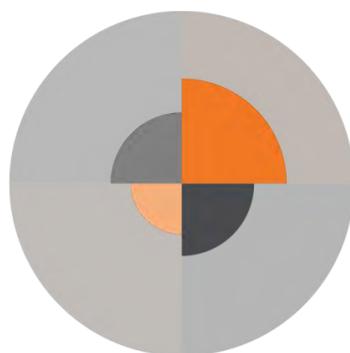
BARCELONA



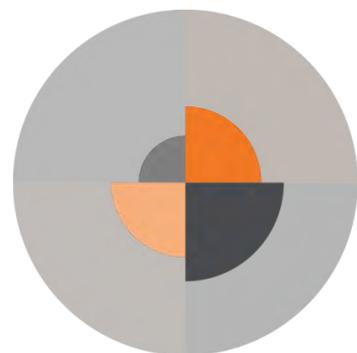
SAN SEBASTIÁN



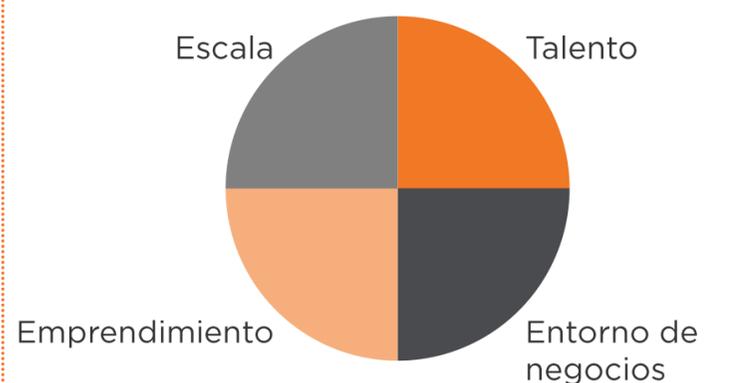
BILBAO



VALENCIA



MEJOR RENDIMIENTO



Análisis por categorías

Las ciudades mejor posicionadas en el IPF son Madrid, Barcelona, San Sebastián, Bilbao y Valencia. En términos relativos Madrid y Barcelona superan con diferencia al tercero, gracias a sus importantes aportes en todos los indicadores, tanto a nivel per cápita como de volumen total.

Madrid es la ciudad que más potencial ofrece para el espacio colaborativo principalmente por sus variables de escala y talento. Las primeras son las más voluminosas de España y las segundas obtienen un gran rendimiento por su índice de capital humano.

Barcelona se encuentra en segunda posición del potencial flex y tanto sus variables de Escala (Stock de oficinas, PIB y Densidad poblacional) como de emprendimiento son mayores a la media de España. También destaca por sus mediciones de talento y emprendimiento.

San Sebastián/Donostia, tercero en el ranking, es un destino potencial importante para los negocios de espacio flexible. En sus condiciones talento y entorno de negocios se encuentra entre las mejores posiciones de España. Sus medidas de escala reducen su distancia relativa frente a las primeras posiciones.

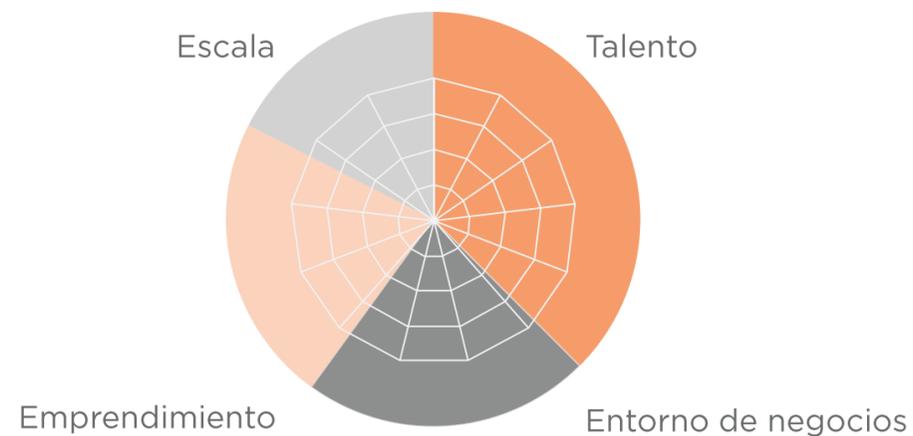
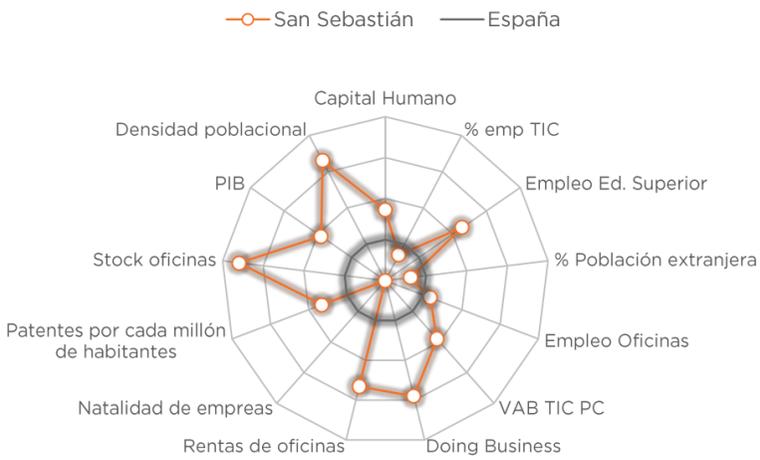
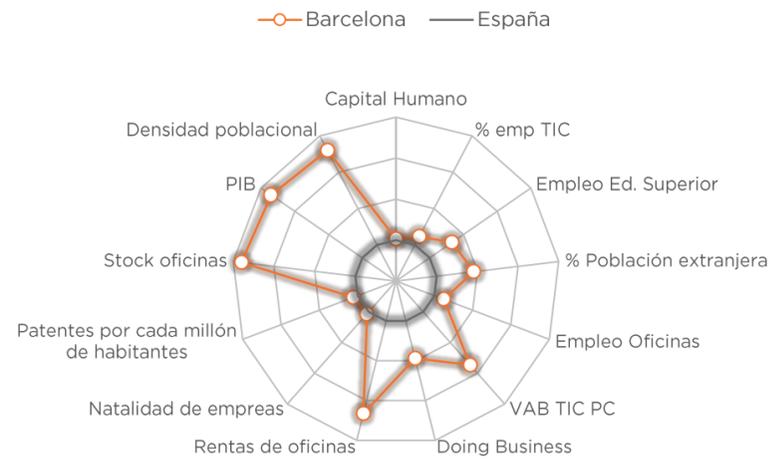
Bilbao tiene altas prestaciones en entorno de negocios, al igual que San Sebastián. Las variables en esta categoría se encuentran entre las mejores de España. Tiene mayores prestaciones en términos de escala frente San Sebastián.

Valencia presenta un índice de entorno de negocios muy bien posicionado que lo lleva hasta la cuarta posición de ranking. El rendimiento de Valencia se encuentra muy cercano al de Pamplona, sexta en el ranking por categorías.



Rendimiento Top

Los cinco mercados más dinámicos para el *flexspace* tienen características individuales divergentes que se comentan a continuación. Los gráficos señalan el rendimiento de cada uno de los 13 indicadores empleados para cada región y se pone el contexto del rendimiento medio en España.



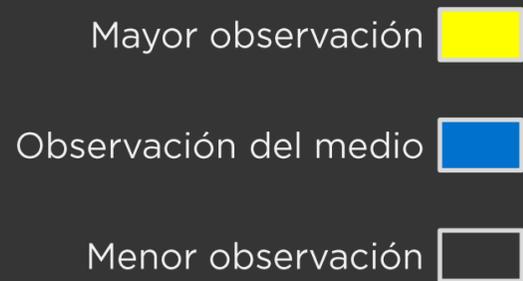
Madrid es la ciudad que más potencial ofrece para el espacio colaborativo principalmente por sus variables de escala y aporte del sector TIC en sus mediciones de empleo y valor añadido. Las únicas variables que se observan en torno a la media de España son porcentaje de población extranjera, patentes por millón de habitantes y natalidad de empresas.

Barcelona se encuentra en segunda posición del potencial flex y tanto sus variables de Escala (Stock de oficinas, PIB y Densidad poblacional) como de emprendimiento son mayores a la media de España. También destaca por su cuota de población extranjera y buena posición en el indicador *Doing Business*.

San Sebastián/Donostia, tercer en el ranking, es un destino potencial importante para los negocios de espacio flexible. En sus condiciones Emprendimiento y Escala están entre las mejores posiciones de España y solo está por debajo de la media en Natalidad de Empresas (ha reducido su número de empresas en los últimos años) y proporción de población extranjera.

Bilbao tiene altas posiciones en Valor añadido de las TIC per cápita, así como un stock de oficinas importante. Su posición en el índice de Capital Humano es la tercera en España, lo que le lleva a buenos puesto en términos de talento.

Resultados Índice de Potencial Flex



En cada columna

		Talento				Entorno de negocios			Emprendimiento			Escala		
		Capital Humano	% empleo TIC	Empleo Ed. Superior	% extranjeros	Empleo Oficinas	VAB TIC PC	Doing Business	Rentas de oficinas	Natalidad de empresas	Patentes	Stock oficinas	PIB	Densidad población
1	Madrid	Yellow	Yellow	Yellow	Green	Blue	Yellow	Green	Yellow	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
2	Barcelona	Blue	Green	Green	Yellow	Blue	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
3	San Sebastián	Green	Blue	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Green	Dark Blue	Green	Green	Blue	Green	Green
4	Bilbao	Green	Blue	Yellow	Blue	Blue	Green	Green	Dark Blue	Green	Green	Green	Green	Green
5	Valencia	Blue	Blue	Green	Green	Blue	Green	Green	Blue	Green	Green	Green	Green	Green
6	Pamplona	Green	Blue	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Green	Green	Green	Green	Blue	Green	Green
7	Alicante	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Green	Green	Green	Green	Blue	Green	Green	Green
8	Vitoria	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Blue	Green	Green	Dark Blue	Green	Green	Blue	Green	Green
9	Zaragoza	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Dark Blue	Green	Blue	Yellow	Green	Blue	Green	Green
10	Sevilla	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
11	P. Mallorca	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Green	Yellow	Blue	Green	Green	Green	Green
12	Girona	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Green	Green	Green	Blue	Green	Green	Green	Green
13	Málaga	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green	Yellow	Blue	Green	Green	Green	Green
14	S.C. Tenerife	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Green	Yellow	Dark Blue	Green	Green	Green	Green
15	Oviedo	Green	Blue	Yellow	Blue	Blue	Green	Blue	Green	Blue	Green	Green	Green	Green
16	Tarragona	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Green	Green	Blue	Blue	Dark Blue	Green	Green	Green
17	Logroño	Green	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green
18	Valladolid	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green	Green	Green	Green
19	La Coruña	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green	Green
20	Castellón	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Green	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green
España		Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
21	Murcia	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue
22	Las Palmas G.C.	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Green	Blue	Blue
23	Santander	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
24	Lleida	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
25	Melilla	Blue	Dark Blue	Blue	Yellow	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Yellow	Dark Blue	Dark Blue	Dark Blue	Dark Blue
26	Burgos	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
27	Granada	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
28	Vigo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
29	Huesca	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
30	León	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
31	Segovia	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue
32	Guadalajara	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
33	Palencia	Green	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
34	Soria	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
35	Albacete	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
36	Ciudad Real	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
37	Córdoba	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
38	Salamanca	Green	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
39	Teruel	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
40	Cuenca	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
41	Cádiz	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
42	Toledo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
43	Badajoz	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
44	Ourense	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
45	Ceuta	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Dark Blue	Blue	Green	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue
46	Jaén	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
47	Cáceres	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
48	Lugo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
49	Ávila	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
50	Almería	Blue	Blue	Blue	Blue	Dark Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
51	Zamora	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
52	Huelva	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue

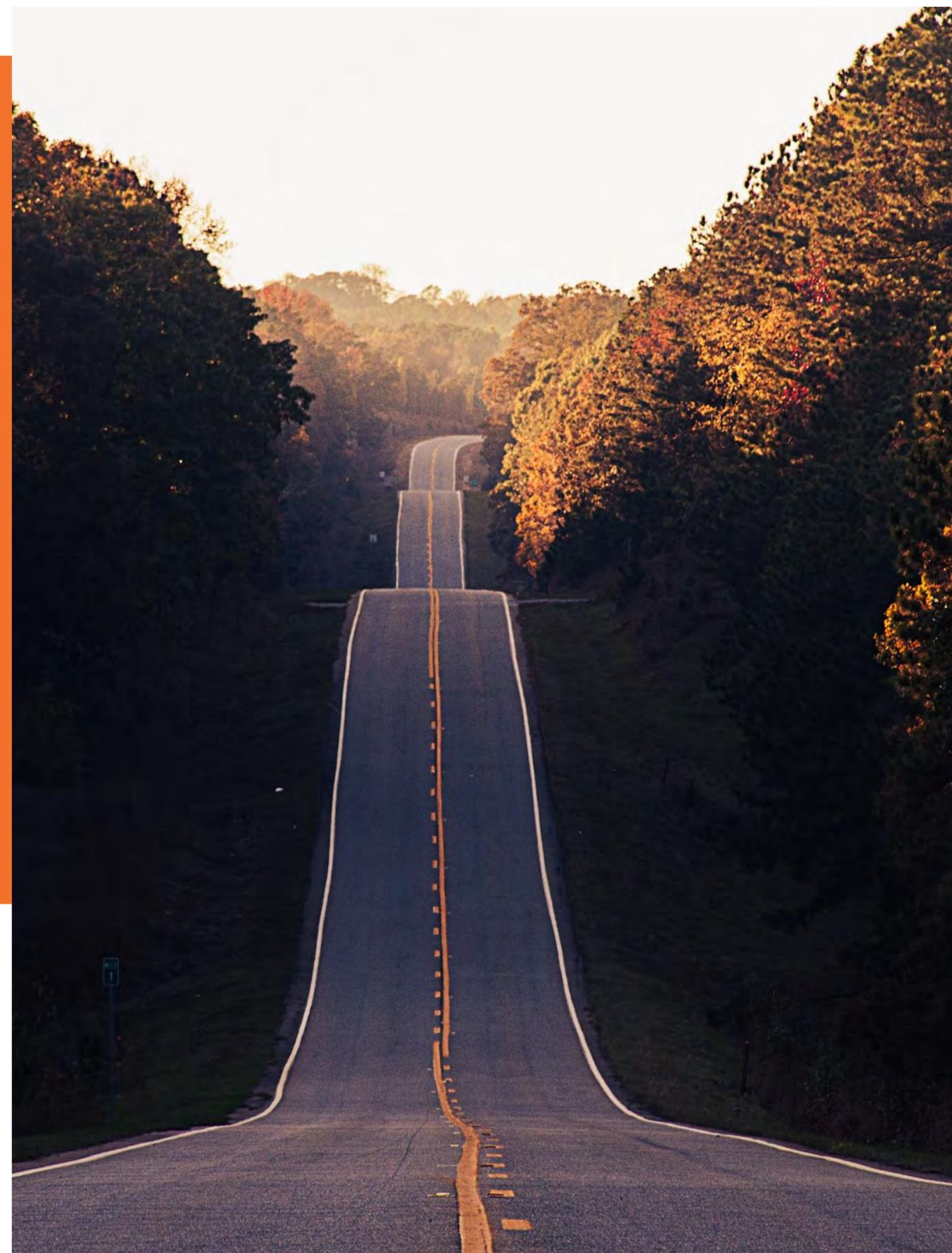
What's next?

El potencial del sector permanece incuestionable. Este informe ha señalado la dinámica de propietarios, operadores, inversores que están propiciando una rápida evolución y el aprovechamiento de tal potencial. También se han descubierto las mejores plazas en España así como visitado los mercados europeos más desarrollados. Se puede resumir que la cuota 'flex' en el stock seguirá creciendo, más operadores serán propietarios y más propietarios serán operadores. Así mismo, los inversores irán aceptando en sus portafolios mayores cuotas de activos con coworking y espacio flexible sin percepción de riesgo añadido.

La encuesta Proworkspaces 2019 ha revelado que se mantienen altos niveles de ocupación y que, en general, se espera se incrementen en el corto plazo. No obstante, las expectativas de crecimiento de precios se han moderado y mientras que en 2018 un 44% esperaba incrementos en 2019 lo hace un 32%.

El futuro del espacio de trabajo, que permea tanto el colaborativo como el tradicional, llegará de la mano de:

- **Eficiencia** en el uso del espacio. Esto implica menor espacio por empleado ya sea en oficinas tradicionales o coworkings y espacios flexibles.
- Tendencia a incrementar espacios para **la socialización, el esparcimiento, la concentración y el networking**
- La **recolección y análisis de Big Data** por parte de los edificios conectados (mediante Internet of Things) e inteligentes cobrará aun más valor para usuarios, operadores, y propietarios.
- La **automatización y mayor temporalidad** en los trabajos refuerzan la demanda de espacios flexibles al haber menor precisión en la previsión del tamaño futuro de la plantilla.
- Los servicios para los usuarios finales ya sea de los operadores o de los propietarios se reforzarán en bajo el concepto de **User Experience**, que se encarga de mejorar el bienestar de los empleados en la oficina.





@CushWakeSpain

Para ampliar información sobre Cushman & Wakefield contacte con

Javier Bernades

International Partner
Director Nacional de Agencia Business Space
javier.bernades@cushwake.com

Marta Esclapés

Associate Director
Spain Research & Insight marta.esclapes@cushwake.com

Daniel Caprarin

Senior Analyst
Spain Research & Insight daniel.caprarin@cushwake.com

Ramiro Rodríguez

Associate Director
Head of Research & Insight
Ramiro.rodriguez@cushwake.com

Almudena Hernández Barbero

Gerente ProWorkSpaces almudena.hernandez@proworkspaces.net

ProWORKSPACES
linking knowledge

