
Oficinas

Ignacio G. Barreda (A. Newman): “La superficie por persona ha disminuido un 40% en las oficinas en los últimos veinte años”

Ignacio Gómez de Barreda es director de departamento de oficinas en Madrid de Aguirre Newman.

S. Riera
9 nov 2017 - 04:55



Ignacio Gómez de Barreda es director del departamento de oficinas en Madrid de Aguirre Newman. Licenciado en Derecho y máster en negocios inmobiliarios por la Universidad Pontificia de Comillas, Gómez de Barreda ha desarrollado su trayectoria profesional en el negocio inmobiliario. Antes de recalar en Aguirre Newman, el directivo ejerció de consultor en Savills y en Cbre, según una entrevista recogida en el [Modaes.es Dossier Real Estate](#).

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/oficinas/ignacio-g-barreda-a-newman-la-superficie-por-persona-ha-disminuido-un-40-en-las-oficinas-en-los-ultimos-veinte-anos>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Pregunta: Las oficinas en España, ¿han cambiado en los últimos años?

Respuesta: En los últimos veinte años han cambiado muchísimo. Un ejemplo: la superficie por persona ha disminuido un 40% desde entonces. Antes lo normal era tener varios despachos, una zona diáfana y una sala de reuniones. Ahora hay dos despachos, cuatro salas de reuniones y espacios abiertos. Se tiende a trabajar en zonas comunes. También ha cambiado el mobiliario.

P.: ¿La crisis ha tenido que ver con esta transformación?

R.: Entre 2009 y 2014, todo metro cuadrado menos en una oficina era un ahorro para la empresa. Por otro lado, ahora también hay muchas empresas, sobre todo las de más de 300 trabajadores, que tienen puestos numerados para profesionales que pasan mucho tiempo fuera de la oficina y que ocupan sólo en el momento que están.

P.: ¿Por qué las oficinas regresan al centro de las ciudades?

R.: Los ciclos inmobiliarios dependen de los ciclos económicos. Cuando la economía va bien, las empresas contratan más y necesitan más espacio. También vuelven a ubicarse en sitios mejores y en ubicaciones más caras. Cuando la economía va mal, el ciclo es el inverso. Dependerá, por tanto, de las posibilidades de las empresas para volver al centro.

P.: ¿Es entonces un mito que hay una nueva generación de directivos que quiere trabajar en el centro de las ciudades?

R.: Es también cierto, pero se da en una fase más avanzada del ciclo económico, no en la primera fase. Con la crisis, el precio de las oficinas en el centro de Madrid, por ejemplo, descendió un 40% y, con precios más económicos, empresas que estaban en ubicaciones descentralizadas pudieron regresar a distritos centrales. A medida que a las empresas les va mejor, luchan por retener el talento y por atraer a estos buenos profesionales. Una buena ubicación en el centro siempre es mejor que tener que conducir media hora en coche para llegar al trabajo. Es algo positivo para la empresa.

P.: ¿Cuándo empezó esta tendencia?

R.: Hace unos tres años. Entre 2009 y 2013, las oficinas en el centro de Madrid estaban prácticamente vacías. Ahora, han subido los precios y se han mejorado las calidades de los edificios. Durante este periodo, una de las pocas variables que se tanteaba para elegir una ubicación era el coste y, a medida que la economía ha ido mejorando, se han ido sumando otras preocupaciones.

P.: ¿Qué determina estar fuera o dentro de las ciudades?

R.: En el centro los edificios son más pequeños, de plantas más pequeñas, la implantación es más complicada. Fuera de la M30, en cambio, son suelos más extensos, oficinas más modernas...

P.: **¿Hay suficiente oferta para la demanda de oficinas en el centro?**

R.: Lo que ocurrió primero en el centro de Madrid ante una mayor demanda fue el inicio de la rehabilitación de inmuebles, como ha sido el caso de Castellana 81 y Castellana 77 o de Torre Europa. Ahora están finalizando estas obras que empezaron a proyectarse hace dos años. Y en el centro de Madrid hay unos 400.000 metros cuadrados de suelo rehabilitado.

P.: **¿Y en el extrarradio?**

R.: Después de la consolidación del centro con las rehabilitaciones vino la del extrarradio con la construcción de edificios de nueva planta. En Madrid, entre la M30 y la M40, hay en construcción casi 40.000 metros cuadrados en Torre vieja; 25.000 metros cuadrados más en Campo de las Naciones; 26.000 metros cuadrados junto al Calderón, o la Torre Chamartín, que son 18.000 metros cuadrados más. Como sube el precio, las promotoras ven oportunidades.

P.: **¿Pueden crearse nuevas zonas de oficinas?**

R.: Pese a ser un mercado muy vivo, es muy complicado. Los activos inmobiliarios son como la materia, ni se crean ni se destruyen, sólo se transforman. Incluso durante la crisis. De hecho, durante los peores años, en Barcelona, muchas oficinas se transformaron en residencial y, en Madrid, en hoteles. En la zona de Valdebebas, donde está la Ciudad de la Justicia, hay un millón de metros cuadrados que todavía están por construir.

P.: **¿Las empresas van donde hay empresas?**

R.: Totalmente, hay un efecto llamada. Porque no basta con sólo hacer edificios de oficinas. Además de hacer un edificio bonito, hay que dar servicios de transporte, accesos... La zona de oficinas de Campo de las Naciones, donde está Ifema, se desarrolló a principios de la década de los noventa, pero no empezó a funcionar hasta bien entrada la primera década del 2000.

P.: **Este mismo fenómeno que se ha dado en Madrid, ¿lo encontramos en Barcelona?**

R.: En Barcelona, el mercado de las oficinas se ha comportado de una manera parecido, pero diferente. Durante la época expansiva, entre 2003 y 2008, se desarrolló un gran número de edificios en el 22@, Plaza Europa y Sant Cugat. Se llegó a construir más que en Madrid y la demanda fue incapaz de absorberlo. Con la crisis, estos inmuebles sufrieron la desocupación y descendieron sus precios.

P.: Una vez superada la crisis, ¿qué ha ocurrido ahora?

R.: La demanda en Barcelona también es buena, pero, a diferencia de lo ocurrido Madrid, ha empezado por ocupar los edificios desocupados. Como la ciudad tenía ya un exceso de oferta del periodo precrisis, por el momento, no ha empezado a construirse ni a rehabilitarse nada.

P.: ¿Y más allá de Barcelona y Madrid, en otras capitales de provincia?

R.: Mercado como tal, que tengan interés para empresas internacionales, son Madrid y Barcelona. Después están mercados más pequeños y de alcance local, como Bilbao, Valencia o Sevilla.

P.: ¿Los espacios de coworking se han consolidado en el mercado de las oficinas?

R.: Los coworking que entraron en España hace veinte años en los centros de negocios empiezan a consolidarse. Se establecen comunidades que favorecen la colaboración entre las personas. Y hay demanda. A los centros de negocios les viene bien la recuperación económica porque se crean empresas. Son pymes y start ups en fase de despegue.

P.: ¿Ha contribuido el aumento de la inversión a dinamizar este mercado en España?

R.: La inversión en este tipo de activos viene de socimis, family offices e inversores institucionales, y en estos años de recuperación ha estado muy activa. Los primeros en llegar fueron los inversores más arriesgados, pero a medida que la situación económica ha ido mejorando, han ido entrando los que buscan valores más estables y sólidos.