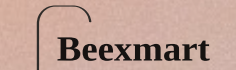




ESPACIOS QUE MULTIPLICAN: COWORKING COMO PRODUCTO PARA AUMENTAR EL VALOR DE ACTIVOS

MACARENA BAUMANN

SENIOR CONSULTANT | FLEX SPACE SOLUTIONS



Espacios Flex

Una apuesta
de valor



¡Hola!
¿Nos conocemos?

Índice

01

Crecimiento Flex en números.

02

Expansión regional.

Todo un reto con recompensa.

03

Armas para el crecimiento.

04

Conclusiones.

An aerial, black and white photograph of a city grid, likely New York City, showing a dense arrangement of buildings and streets. A large, oval-shaped stadium is visible in the lower right quadrant. The CBRE logo is overlaid in the top right corner.

CBRE

01

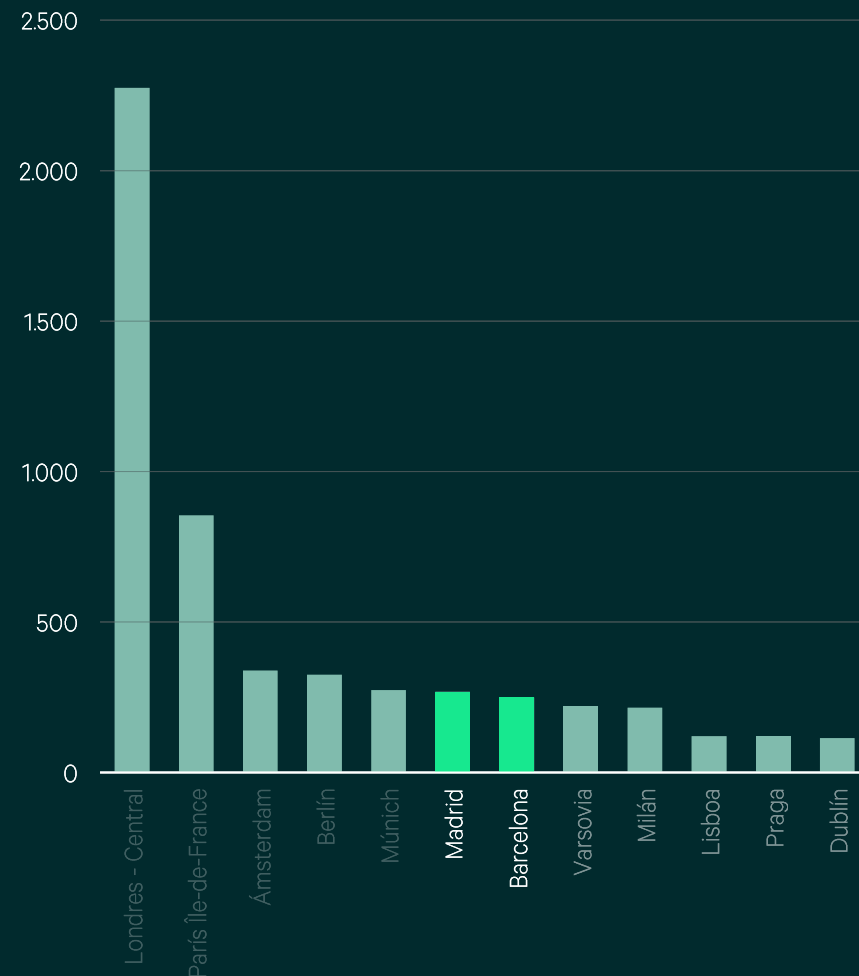
Flex en números

El mercado flex
español destaca
entre lo más
grandes de
Europa...

...especialmente en
términos de
densidad.

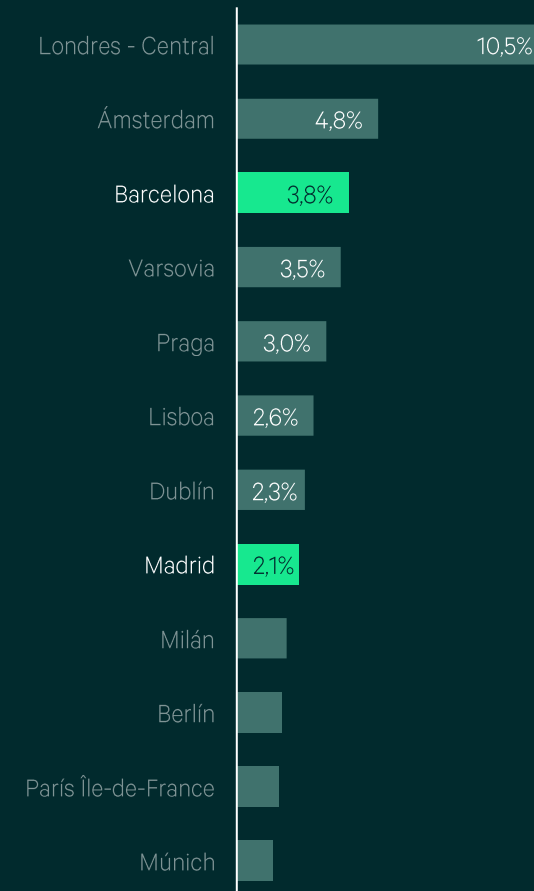
Stock de oficinas ocupado por operadores flex

('000 m²)



Ratio de Penetración Flex

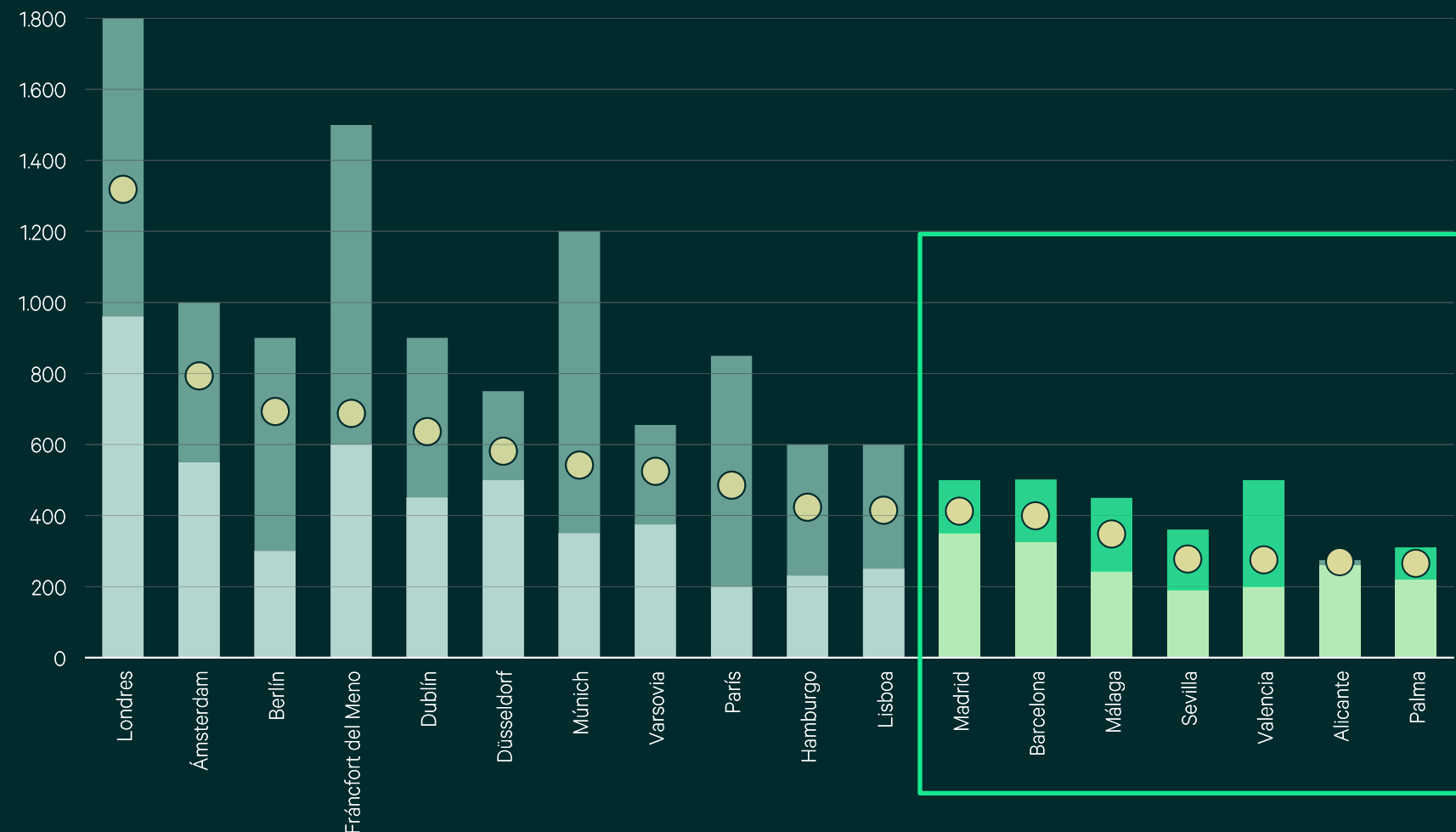
(%)



A pesar de la calidad que ofrecen nuestros espacios, el precio medio por puesto sigue siendo el más económico de Europa.

Precio Medio, Mínimo y Máximo en Europa

(€ por puesto)



En términos de superficie, el mercado Flex español se ha duplicado en los últimos 6 años.

Madrid

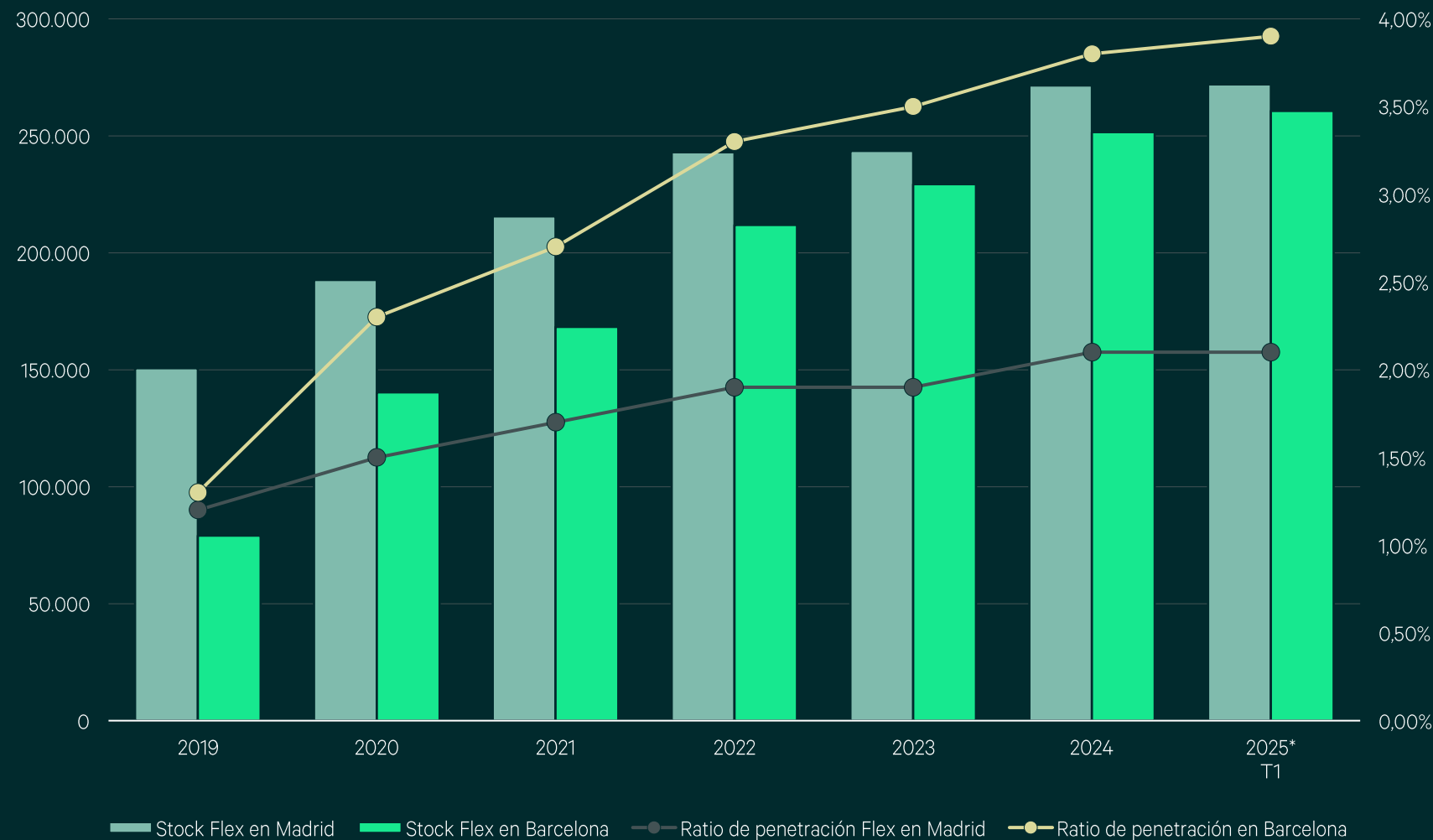
x1,8

Barcelona

x3,2

Evolución del mercado Flex en Madrid y Barcelona

(Stock Flex, izq., m2; Ratio de Penetración Flex, dcha.,%)



02

Expansión regional

Todo un reto con recompensa

¿Por qué un reto?



Stock
vs
Disponibilidad



Lo que se busca
vs
Lo que se encuentra



Demanda acumulada
y
Competencia

Stock VS disponibilidad

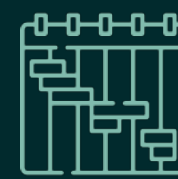
Oficinas



Stock de oficinas



Disponibilidad



Pipeline de proyectos

	Stock de oficinas	Disponibilidad	Pipeline de proyectos
Valencia	940.000 m2	3,8% 0,7%	50.000 m2 (7)
Sevilla	812.000 m2	2,15% 0,4%	14.600 m2 (5)
Bilbao	504.000 m2	1,1% 0,1%	-
Málaga	431.000 m2	3% 1,5%	37.000 m2 (4)
Palma	300.500 m2	12,3% 3,9%	-
Alicante	194.000 m2	16,8% 12,3%	8.700 m2 (1)

*** Pipeline de proyectos para entrega entre 2026 y 2028

Source: CBRE Research

Lo que se busca...

01.



Location

“Centro”

02.



Visibilidad

“A pie de calle, con entrada representativa y fachada principal”

03.



Superficie y plantas

“Por encima de xxx, útil y aprovechable. Con plantas amplias, diáfanas, con techos altos, luz natural...”

04.



Renta

“¿Renta? ¡Gestión! Si es renta, muy ajustada al mercado.”

05.



Plazos

“Para ya. Con licencia de oficina y licencia de obra”.

06.



El “no va más”

“Terraza”

... no encaja con lo que se encuentra.

Demanda acumulada y competencia



Valencia
90K m2



Sevilla
21,7K m2



Bilbao
15,8K m2



Málaga
20K m2



Palma
15,8K m2



Alicante
20K m2

Empresas con capacidad de
negociar en mejores
condiciones

Desconocimiento de los
propietarios sobre flex y
apuesta por “lo convencional”

¿Y la recompensa?



Mercado
donde **crecer**



Empresas que
lo **demandan**



Aumentan los puestos
transaccionados

Resultados Flex



Stock Flex



Disponibilidad



Precio medio



Puestos contratados

Valencia

18.400 m2

11%

320€

463 puestos

Sevilla

19.240 m2

11%

270€

120 puestos

Alicante

8.002m2

14%

280€

117 puestos

Málaga

9.650 m2

11%

390€

174 puestos

Palma

3.810 m2

20%

290€

81 puestos

**Datos a cierre del 1er Trimestre 2025

Source: CBRE Research

03

Armas para el crecimiento

Flex, una apuesta de valor

EDIFICIO **CON FLEX**

EDIFICIO **SIN FLEX**

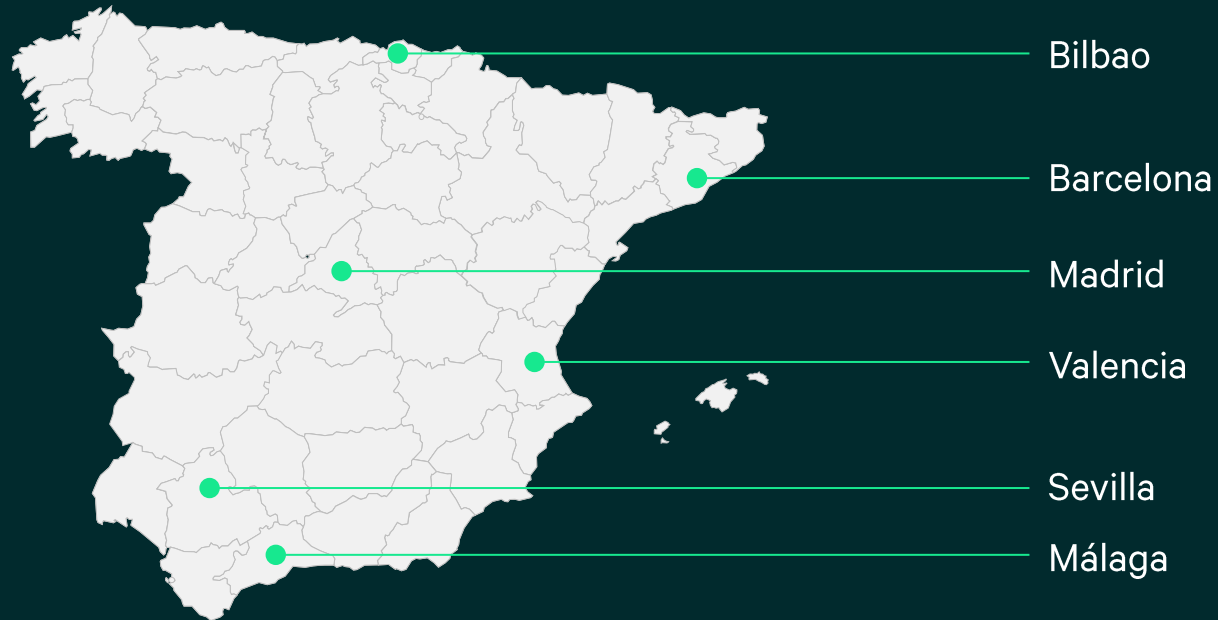


LO QUE VALORA
EL INQUILINO



LO QUE LE APORTAMOS
AL PROPIETARIO

Analizamos



90 edificios de
6 ubicaciones

Conclusiones del estudio

1. La ocupación media es superior en edificios que disponen de espacios flexibles

	EDIFICIO SIN FLEX	EDIFICIO CON FLEX
Madrid:	68,64%	94,48%
Barcelona:	67,41%	89,61%
Valencia:	97,51%	97,58%
Sevilla:	93,20%	80,40%
Málaga:	89%	100%
Bilbao:	97%	100%

**Estudio realizado por CBRE en Dic. 2025 tomando como muestra 90 edificios de oficinas de las principales ciudades de España

Conclusiones del estudio

2. A nivel de rentas, no identificamos un patrón común en todas las ciudades, salvo **en periferia**, donde las rentas **sí son más altas** en edificios **con Flex**.



Conclusiones del estudio

3. Los espacios flexibles en edificios de Grado A, tienen muy alta ocupación, por lo cual hay mercado para absorber **puestos Flex a tarifa prime.**

4. La ocupación de los espacios flexibles estudiados es igual o mayor que la ocupación del edificio en el que se encuentran, lo cual demuestra que **el edificio ha podido satisfacer demanda** de menor tamaño o en búsqueda de flexibilidad.

Lo que valora el inquilino

01.



Flexibilidad en el crecimiento

02.



Optimización de diseño e inversión

03.



El edificio se convierte en un HUB

04.



Atracción y retención del talento

05.



Arrendamiento con facilidades y preferencia

06.



Potenciador de la comunidad

Lo que le aporta al **propietario**

01.



Aportación de servicios a todos los usuarios

02.



Aumento de rentas y ocupación

03.



Mitigación del riesgo

04.



Variedad de perfiles

05.



Retención de usuarios

06.



Anticiparse a las tendencias del mercado

04

Conclusiones



1

En España tenemos mercado para **seguir creciendo en volumen** y hay capacidad para absorberlo.

2

A nivel regional la oferta no sigue el ritmo de la demanda. Se entregarán nuevos proyectos al mercado, pero **tendremos que seguir siendo creativos y flexibles** ante las opciones si queremos crecer.

3

Los espacios flexibles **aportan valor cuantitativo y cualitativo** a los edificios de oficinas.

4

Nuestra forma de trabajar se está transformando y el eje sobre el que gira es la flexibilidad: Transmitamos que los espacios flexibles son una apuesta **garantía para maximizar el valor de los activos.**

Gracias

Macarena Baumann
Macarena.baumann@cbre.com

CBRE