CUSHMAN & WAKEFIELD

LA OBSOLESCENCIA COMO OPORTUNIDAD

La Próxima Evolución de las Oficinas y cómo el Reposicionamiento y la Reconversión Marcarán el Futuro del Sector Inmobiliario en Europa





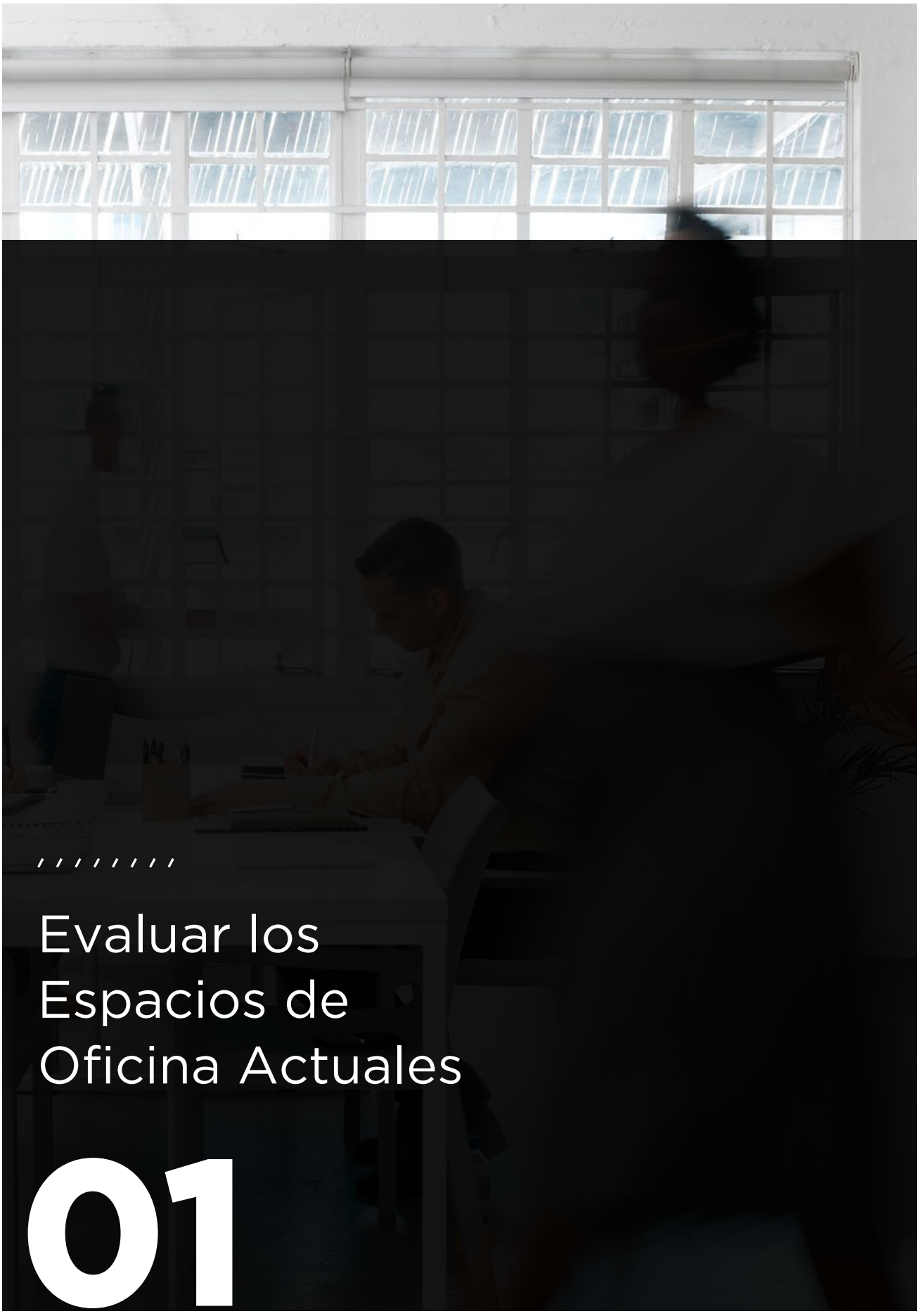
Para finales de esta década,
El 76% del parque de oficinas en Europa corre el riesgo de quedarse obsoleto a menos que los propietarios empiecen a invertir ahora mismo y de forma activa en mejorar la calidad de sus espacios o busquen usos alternativos.



La combinación de los cambios en los modelos de trabajo, la consiguiente transformación de la demanda de los ocupantes, las acciones legislativas de los gobiernos europeos en torno a los requisitos mínimos de sostenibilidad y un contexto económico incierto son factores que aumentan este riesgo en cuestión de dos activos de oficinas, siendo la sostenibilidad, tanto en términos de legislación como de las expectativas de los ocupantes, una fuerza impulsora importante. Aunque los Estados Unidos se enfrenta a los mismos desafíos en el sector de oficinas, en comparación su riesgo de obsolescencia es principalmente el resultado de un retorno más lento a las oficinas, así como de niveles de disponibilidad tradicionalmente más altos.

Tanto en Europa como en EEUU, los patrones de trabajo híbrido motivados por la pandemia han dado paso a una carrera hacia la calidad, donde la absorción del stock de grado superior representaba más de la mitad (54%) de la demanda total de oficinas en Europa entre 2019 y 2022.
Esta tendencia sólo se acelerará ya que prevemos que la demanda de espacios de máxima calidad supere la oferta en muchos mercados, como Praga, Budapest, Milán, Varsovia, Madrid, Barcelona y Londres. con una transición hacia espacios de menor calidad y la consiguiente eliminación de oficinas, algo difícil de cuantificar, sobre todo teniendo en cuenta la evolución legislativa.

El reposicionamiento de estos activos representa una oportunidad real y, en muchos sentidos, una necesidad. Los propietarios que inviertan en sostenibilidad, servicios, sentido del pertenencia e interacción con la comunidad, para conseguir para sus activos las mejores certificaciones de calidad, se beneficiarán de esta carrera hacia la calidad. Los que no lo hagan se enfrentarán a rendimientos decrecientes. Para 2030, creemos que no más del 24% del parque de oficinas estará en condiciones de satisfacer las necesidades de los ocupantes, a menos que se tomen medidas en el futuro inmediato para mejorar las calidades de los edificios.



Evaluar los Espacios de Oficina Actuales

01



Como puso de relieve nuestro estudio estadounidense publicado en febrero, la obsolescencia de las oficinas representa un desafío mundial. Por ello, en este informe nos centramos en Europa para evaluar el alcance del desequilibrio entre la oferta y la demanda en los principales mercados. Hemos analizado el stock de oficinas según antigüedad y calidad; construcción y finalización de oficinas (términos históricos y estimaciones de actividad futura); y las tendencias de la demanda de los ocupantes y la utilización desde la pandemia. Luego combinamos estos datos con proyecciones de empleo para evaluar la oferta acumulada frente a la demanda acumulada en el sector europeo de oficinas, con un número selecto de mercados europeos1 (en adelante, Europa, salvo que se indique lo contrario).

El objetivo del estudio consiste en poner de manifiesto el riesgo inminente de la obsolescencia de los edificios al que se enfrenta el mercado europeo, donde el parque actual de oficinas no logra satisfacer las necesidades de los ocupantes de espacios de oficina atractivos, eficientes y sostenibles. Subrayamos las diferencias entre los mercados estudiados, ya que el aumento de la gobernanza mundial, regional y local aumenta la regulación en torno a la ocupación de oficinas y las futuras tendencias urbanísticas. Su importancia y aplicación no harán sino aumentar en lo que queda de esta década. Reconocemos directamente el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda y evaluamos la proporción de las oficinas que podrían acabar siendo no aptas para las necesidades de una plantilla que trabaja de manera híbrida.

[1] *Mercados estudiados : Bruselas (Bélgica), Praga (República Checa), París (Francia), Berlín, Fráncfort y Múnich (Alemania), Budapest (Hungría), Milán (Italia), Ámsterdam (Países Bajos), Varsovia (Polonia), Madrid y Barcelona (España), Estocolmo (Suecia) y Londres (Reino Unido).*

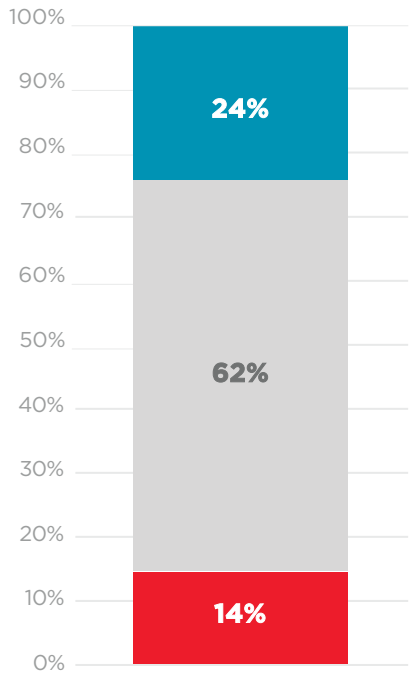
Superiores



Definiciones:

En este estudio hemos analizado 218 millones de metros cuadrados de oficinas en 14 mercados de 11 países europeos y los hemos clasificado en las categorías "superior", "inferior" e "intermedia" Aunque reconocemos que cada edificio de oficinas tiene unas características únicas y no todos encajan perfectamente en los criterios que usamos para definir superior, inferior e intermedio, creemos que la mayoría del parque de oficinas actual puede agruparse en las tres categorías definidas a continuación:

DEFINIR SUPERIOR, INFERIOR E INTERMEDIA



Superiores

- Edificios que tienen menos de 10 años y que, por lo general, estaban desocupados o han sido objeto de una reforma integral.
- Calificaciones superiores de sostenibilidad.
- Espacios exteriores.
- Versatilidad del espacio: espacio de trabajo principal, zonas de reunión dinámicas, espacios para conferencias, oficinas flexibles/coworking.
- Fácilmente accesible, con múltiples opciones de transporte y acceso a servicios demandados, como comercios, cafeterías y gimnasios.

Intermedios

- Edificios de entre 10 y 30 años de antigüedad.
- Espacios que sólo cumplen con algunos de los criterios enumerados anteriormente para la categoría "superior".
- Espacios que han estado ocupados anteriormente y que han sido recientemente reformados o no, pero que aún requieren mejoras para satisfacer los requerimientos de los ocupantes y la normativa medioambiental (en su caso).
- Espacios que, en algunos casos, resultan difíciles de dividir en módulos, adaptar o reconfigurar según las necesidades de los negocios.

Inferiores

- Edificios de más de 30 años.
- No cumplen ninguno de los criterios enumerados anteriormente.
- No se han reformado de forma significativa en más de 10 años.

Fuente: Cushman & Wakefield Research (Datos a finales de 2022)

CAMBIOS EN LA DEMANDA

Se ha roto la relación entre el crecimiento del empleo y la demanda de oficinas. Aunque es probable que algunos elementos de esta relación se consoliden a medida que se estabilice el impacto de las estrategias de trabajo a distancia sobre la demanda de oficinas, el sector se enfrenta a un periodo de cambio estructural que presionará a los fundamentos operativos y a los ingresos inmobiliarios. El trabajo híbrido y a distancia no son los únicos responsables de esta dinámica, y algunas de estos motores de la carrera hacia la calidad ya estaban en marcha hace varios años. La pandemia simplemente ha intensificado estas tendencias por parte de los ocupantes.

Por lo general, en Europa los plazos de comercialización son más cortos que los 5 a 10 años habituales en EE.UU. Mientras que los ocupantes pueden prorrogar su alquiler, no existe obligación de hacerlo, aunque los costes de fricción asociados a la reubicación son a menudo un factor a la hora de prorrogar un alquiler o de optar por no ejercer el derecho de ruptura. En Europa, los efectos de la densificación de las oficinas provocada por el aumento del trabajo a distancia y los ecosistemas de trabajo híbridos varían según país. Los impactos asociados sobre la demanda se han hecho realidad en gran medida en la mayoría de los mercados, mientras que en otros no esperamos que tengan una repercusión importante porque en estas ubicaciones siguen con el concepto de "primero la oficina". Cada vez más, los ocupantes se centran en conseguir un espacio que ofrezca una solución sostenible y ayude a atraer y retener el talento. La flexibilidad económica puede ser clave para los ocupantes a corto plazo. Sin embargo, a largo plazo la calidad del espacio será cada vez más importante. Los datos del Reino Unido[2] muestran ya que una proporción importante de los ocupantes desalojan sus oficinas al final del contrato de alquiler, con el fin de trasladarse a espacios más actualizados con mejores instalaciones y ubicación, una tendencia al alza durante los últimos quince años. La tendencia a rescindir un alquiler también ha aumentado durante los últimos tres años, sobre todo en la City de Londres.
En ambos casos, los propietarios se han visto obligados a gestionar el aumento de los niveles de disponibilidad sin poder volver a comercializar los inmuebles. Es probable que esta situación se manifieste de forma más generalizada en toda Europa, a menos que los propietarios puedan gestionar las próximas normativas en torno a la obsolescencia legal.

Los ocupantes se centran en conseguir un espacio que ofrezca una **solución sostenible y ayude a captar y retener el talento.**



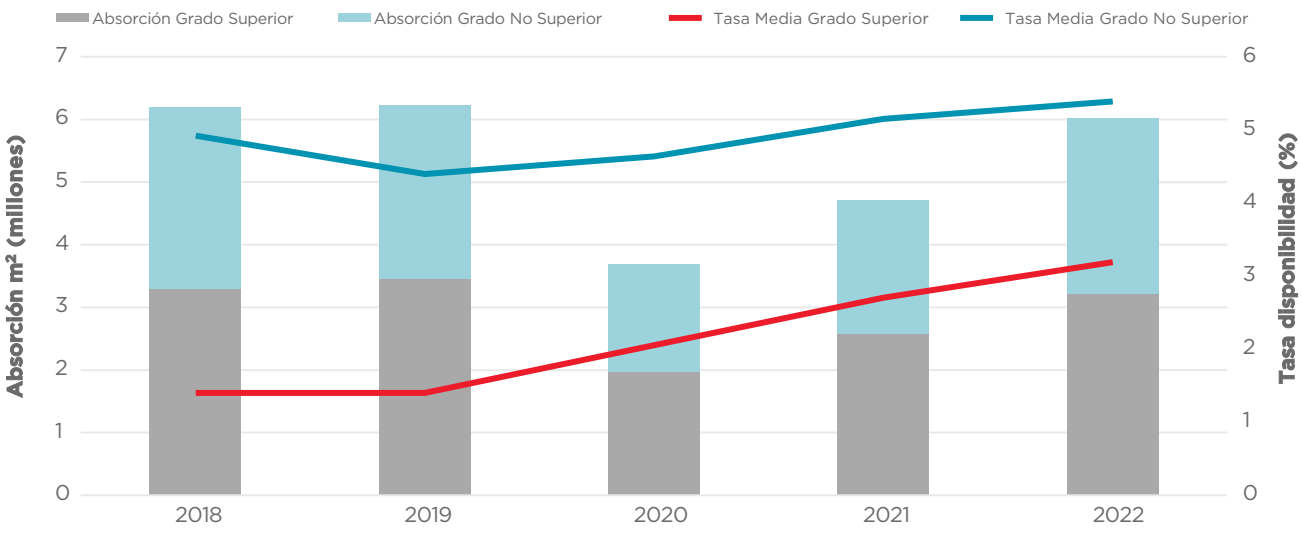
[2] *MSCI Lease Events Review 2021*

DESEQUILIBRIO IMINENTE ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

La demanda de espacios de primera categoría ha seguido una trayectoria ascendente en toda Europa durante los últimos ocho años y los ocupantes buscan el mejor espacio de su clase que ofrezca las soluciones más sostenibles.

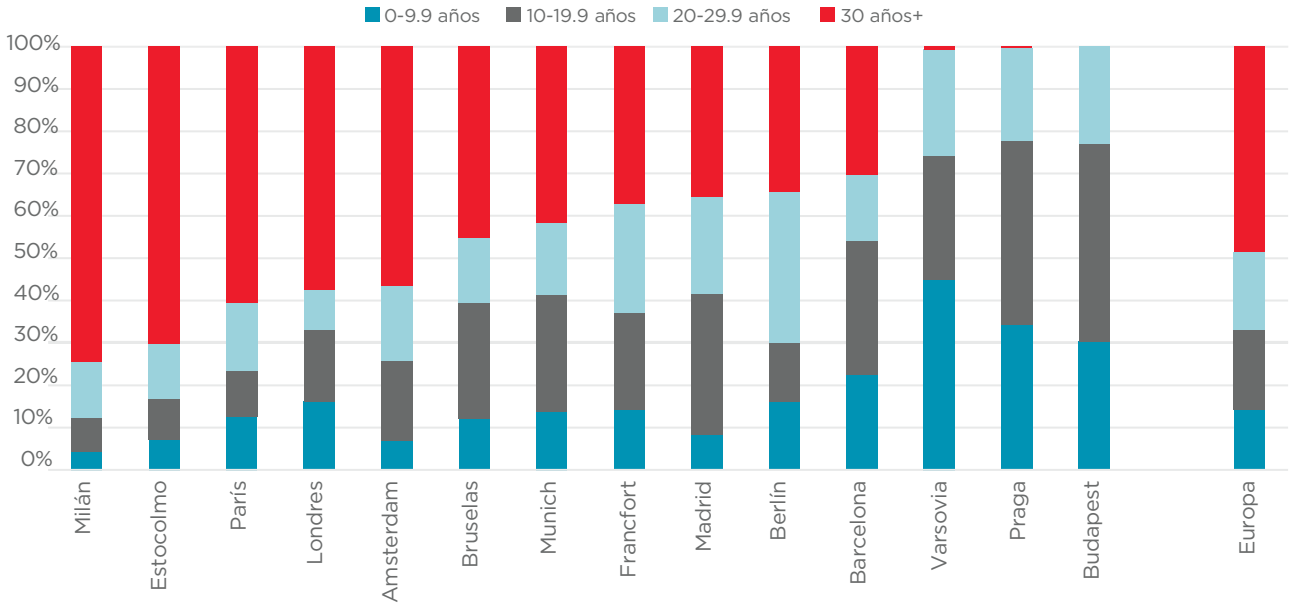
- Durante los últimos cuatro años (2019-2022), los espacios de calidad superior han representado el 54% de la absorción general de los mercados estudiados en este informe. Esto se compara con una cuota del 49% en el cuatrienio anterior. Las cuotas respectivas para los espacios de calidad media e inferior se han visto reducidas entre los mismos periodos (del 30 % al 26 %) y (del 21 % al 20 %), respectivamente.
- El gran experimento de "trabajar desde casa" creado por la pandemia cambió la dinámica del trabajo desde un lugar a un enfoque en la actividad. Es fundamental crear un entorno laboral adecuado para apoyar una estrategia de trabajo flexible, la colaboración y el bienestar del personal, así como garantizar el acceso a los servicios dentro de la oficina o cerca de ella. Ya no se trata simplemente de una aspiración, impulsa la toma de decisiones.
- Según nuestras **últimas previsiones**, esperamos que la demanda de espacios de primera categoría supere la oferta prevista de nuevo stock en muchos mercados de aquí a 2030. Ejemplos de esto son Praga, Budapest, Milán, Varsovia, Madrid, Barcelona y Londres. Esto conducirá a una mayor reducción de la disponibilidad de espacios de primera calidad en estas ciudades. Si los espacios de primera calidad captaran más atención que en la actualidad, Bruselas, París, Fráncfort y Múnich se unirían a esta lista de mercados.
- Alrededor de la mitad del parque existente en toda Europa tiene más de 30 años. Sólo el 14% se ha construido o reformado de manera sustancial durante los últimos diez años. Aunque la edad no siempre refleja la calidad de los espacios, los cambios normativos y legislativos y la demanda de los ocupantes impulsarán a los propietarios a modernizar los espacios. Puesto que la antigüedad no siempre es un factor determinante de la calidad, nuestros datos indican que alrededor del 24% del parque se considera de primera categoría, ya que se ha construido recientemente en la última década. Alrededor del 14% se considera de grado inferior, con un amplio término intermedio (más del 62%).

TASA DE ABSORCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE OFICINAS EN EUROPA SEGÚN CALIDAD

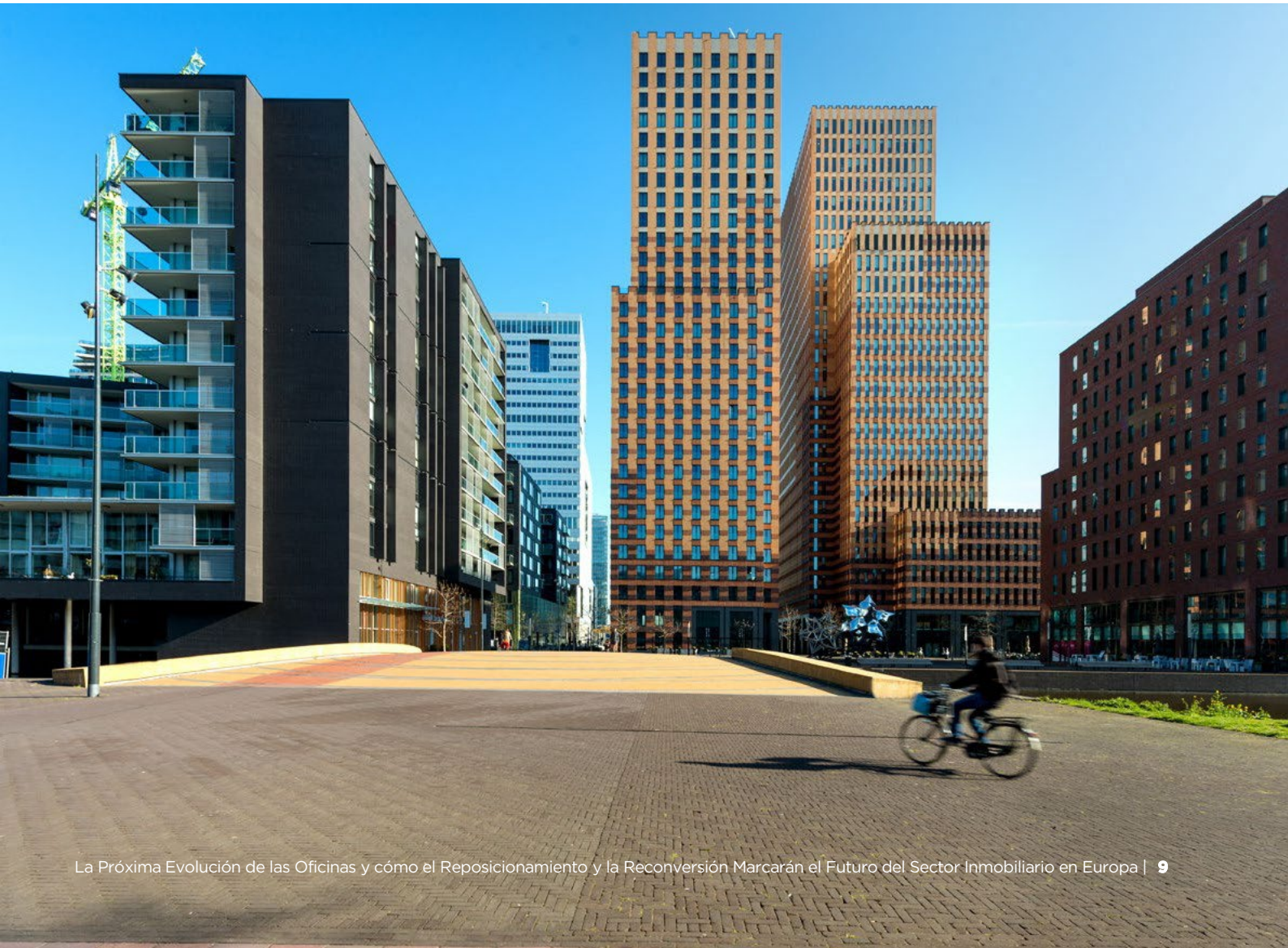


Fuente: Cushman & Wakefield Research

PARQUE DE OFICINAS SEGÚN ANTIGÜEDAD, CIERRE 2022



Source: Cushman & Wakefield Research, MSCI, Co-Star





SERÁ IMPRESCINDIBLE EL REPOSICIONAMIENTO

De cara al futuro, es probable que los edificios construidos durante los últimos diez años entren en la categoría intermedia de espacios. Para finales de la década, más de 20 millones de metros cuadrados de los 48 millones de los actuales de espacio de primera calidad podrían pasar a una calidad inferior. Es posible que se finalicen más de 3 millones de metros cuadrados al año, lo que equivaldría a 25 millones de metros cuadrados en 2030. Junto con el hecho de que la demanda superará a la nueva oferta en algunos mercados europeos, prevemos un creciente desequilibrio entre el espacio disponible de primera calidad y un aumento del stock que podría o tiene potencial de quedar obsoleto a menos que se tomen medidas inmediatas.

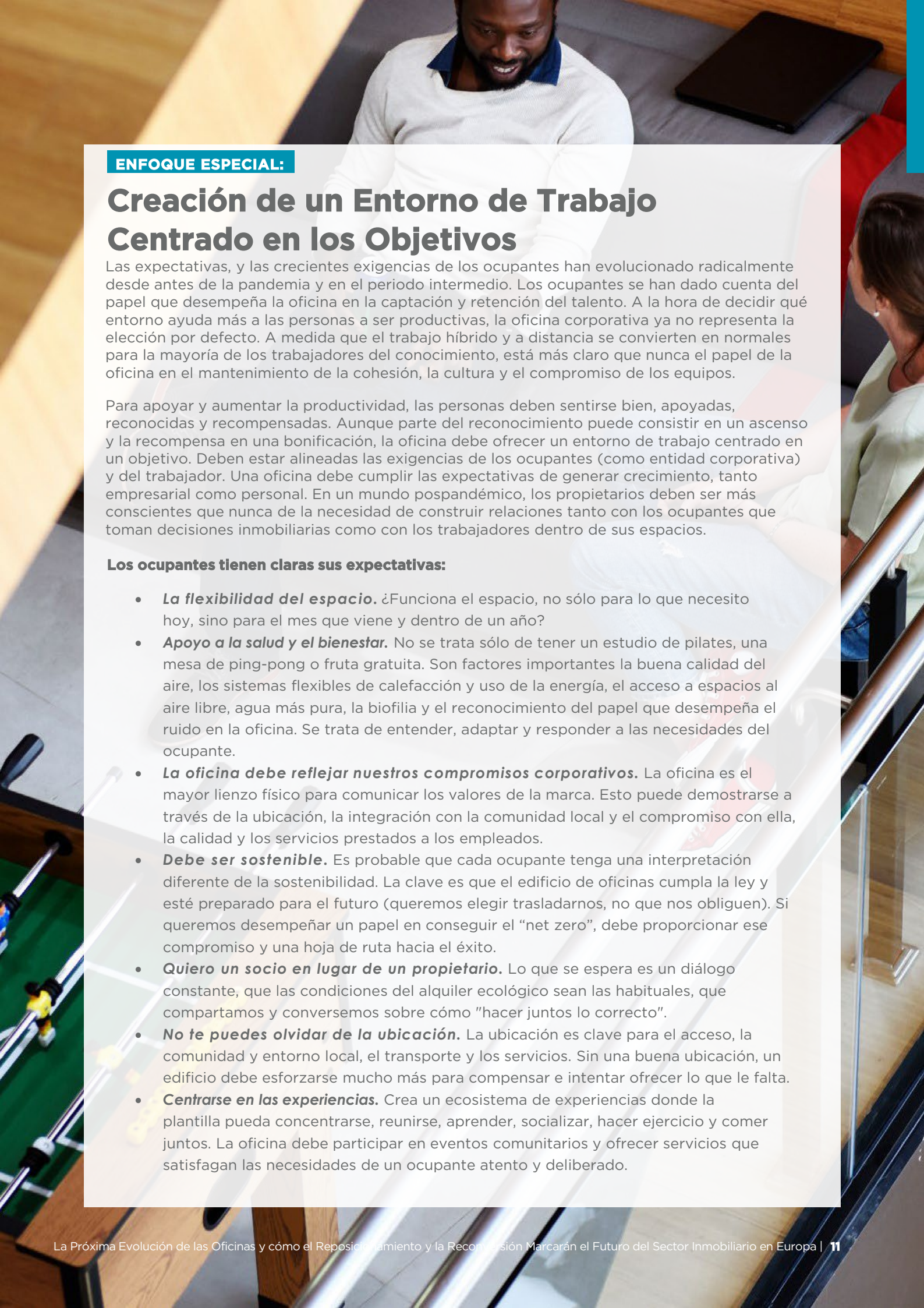
La obsolescencia será más grave y generalizada por el aumento de la legislación respecto a la eficiencia energética.

Algunos inmuebles de oficinas con un Certificado de Eficiencia Energética inferior a un determinado grado se verán amenazados por la obsolescencia legal. En los Países Bajos ya han introducido normas mínimas para la ocupación, según las cuales todos los edificios de oficinas deben satisfacer una calificación de EPC mínima de C, con planes para fijar el mínimo en A en 2030. En el Reino Unido, los edificios deben alcanzar una calificación EPC mínima de E antes de abril de 2023, pasando a B en 2030. En otros países europeos, entran en vigor normativas que establecen algún tipo de estándar mínimo para conseguir permisos para los inmuebles de nueva planta (por ejemplo, Alemania[3]) o que buscan mejorar la eficiencia energética de los edificios.

---

[3] *En el caso de los edificios nuevos, la GEG -Gebäudeenergiegesetz (ley energética de la edificación; en vigor desde el 2.5.2021) establece estándares mínimos para obtener el permiso.*

[4] *A partir de 2021, el decreto terciario en Francia obliga a los agentes terciarios a gestionar y reducir el consumo energético de sus edificios a lo largo del tiempo. En Italia, DL (Decreto Ley) 48/2020 (en aplicación de la directiva 844 de 2018 de la UE) regula la eficiencia energética de los edificios.*



ENFOQUE ESPECIAL:

Creación de un Entorno de Trabajo Centrado en los Objetivos

Las expectativas, y las crecientes exigencias de los ocupantes han evolucionado radicalmente desde antes de la pandemia y en el periodo intermedio. Los ocupantes se han dado cuenta del papel que desempeña la oficina en la captación y retención del talento. A la hora de decidir qué entorno ayuda más a las personas a ser productivas, la oficina corporativa ya no representa la elección por defecto. A medida que el trabajo híbrido y a distancia se convierten en normales para la mayoría de los trabajadores del conocimiento, está más claro que nunca el papel de la oficina en el mantenimiento de la cohesión, la cultura y el compromiso de los equipos.

Para apoyar y aumentar la productividad, las personas deben sentirse bien, apoyadas, reconocidas y recompensadas. Aunque parte del reconocimiento puede consistir en un ascenso y la recompensa en una bonificación, la oficina debe ofrecer un entorno de trabajo centrado en un objetivo. Deben estar alineadas las exigencias de los ocupantes (como entidad corporativa) y del trabajador. Una oficina debe cumplir las expectativas de generar crecimiento, tanto empresarial como personal. En un mundo pospandémico, los propietarios deben ser más conscientes que nunca de la necesidad de construir relaciones tanto con los ocupantes que toman decisiones inmobiliarias como con los trabajadores dentro de sus espacios.

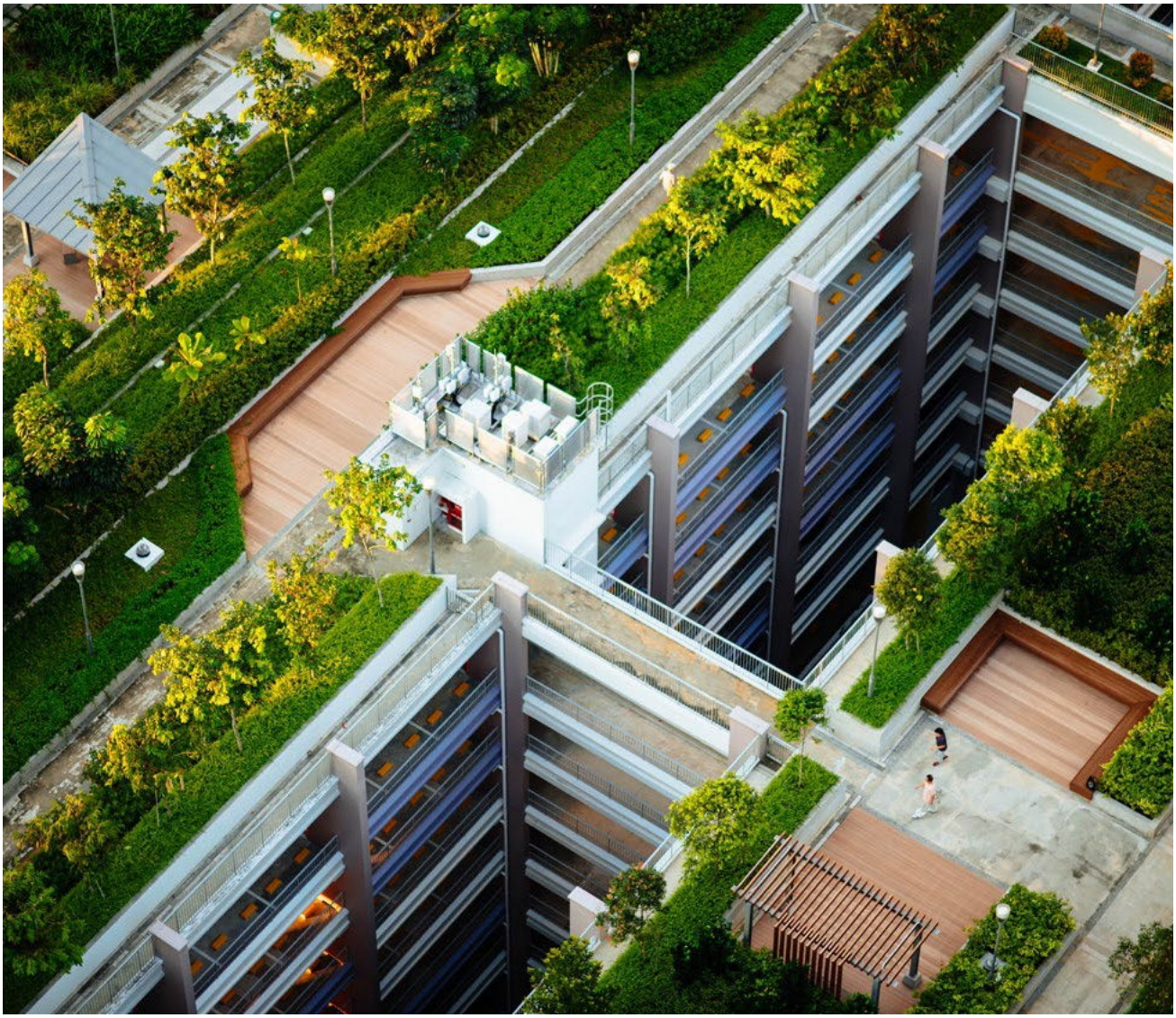
Los ocupantes tienen claras sus expectativas:

- ***La flexibilidad del espacio.*** ¿Funciona el espacio, no sólo para lo que necesito hoy, sino para el mes que viene y dentro de un año?
- ***Apoyo a la salud y el bienestar.*** No se trata sólo de tener un estudio de pilates, una mesa de ping-pong o fruta gratuita. Son factores importantes la buena calidad del aire, los sistemas flexibles de calefacción y uso de la energía, el acceso a espacios al aire libre, agua más pura, la biofilia y el reconocimiento del papel que desempeña el ruido en la oficina. Se trata de entender, adaptar y responder a las necesidades del ocupante.
- ***La oficina debe reflejar nuestros compromisos corporativos.*** La oficina es el mayor lienzo físico para comunicar los valores de la marca. Esto puede demostrarse a través de la ubicación, la integración con la comunidad local y el compromiso con ella, la calidad y los servicios prestados a los empleados.
- ***Debe ser sostenible.*** Es probable que cada ocupante tenga una interpretación diferente de la sostenibilidad. La clave es que el edificio de oficinas cumpla la ley y esté preparado para el futuro (queremos elegir trasladarnos, no que nos obliguen). Si queremos desempeñar un papel en conseguir el “net zero”, debe proporcionar ese compromiso y una hoja de ruta hacia el éxito.
- ***Quiero un socio en lugar de un propietario.*** Lo que se espera es un diálogo constante, que las condiciones del alquiler ecológico sean las habituales, que compartamos y conversemos sobre cómo "hacer juntos lo correcto".
- ***No te puedes olvidar de la ubicación.*** La ubicación es clave para el acceso, la comunidad y entorno local, el transporte y los servicios. Sin una buena ubicación, un edificio debe esforzarse mucho más para compensar e intentar ofrecer lo que le falta.
- ***Centrarse en las experiencias.*** Crea un ecosistema de experiencias donde la plantilla pueda concentrarse, reunirse, aprender, socializar, hacer ejercicio y comer juntos. La oficina debe participar en eventos comunitarios y ofrecer servicios que satisfagan las necesidades de un ocupante atento y deliberado.



Obsolescencia = Oportunidad: Cómo Reposicionarse

02



Las estrategias de reposicionamiento figuran entre las **menos costosas y más eficaces** para mejorar la curva del valor y relevancia de un inmueble de oficinas obsoleto.

Aunque un activo puede ser un buen candidato para el reposicionamiento, si los ocupantes siguen activos en el alquiler de espacios en todo el mercado y el submercado se sienten más atraídos por los inmuebles con un alto nivel de servicios y de mayor calidad. En este caso, las inversiones de capital para mejorar y reposicionar el inmueble pueden ayudar a situar el activo entre los primeros puestos de la *shortlist* de los ocupantes. Ofrecemos aquí un listado breve de los pasos necesarios:

- **Definir el proyecto:** Es fundamental elaborar una estimación desglosada de los costes del proyecto, al igual que la proyección de las rentas y la ocupación que se pueden conseguir tras el proyecto de reposicionamiento. En última instancia, una valoración completa del coste de la inversión se superpone con una visión de las rentas que se pueden conseguir y la perspectiva de valoración de los activos.





Mejorar el espacio: Dependiendo del inmueble y del panorama competitivo (es decir, los edificios, el submercado o el mercado con el que compite el activo), las estrategias de reposicionamiento pueden incluir reformas físicas para añadir servicios o modernizar espacios comunes como zonas de recepción, cafeterías, aparcamientos y ascensores. Para planificar un proyecto que diferencie el edificio de la competencia, resulta imprescindible analizar detenidamente la competencia en todo el submercado. En consecuencia, cada proyecto de reposicionamiento es diferente e implica matices tanto a nivel de activo como de submercado o mercado.

- **Activar las experiencias:** Además de mejorar las características físicas de los inmuebles, los propietarios e inversores deben trabajar con expertos en estrategia de entornos de trabajo y gestión inmobiliaria para crear un fuerte sentido del lugar y maximizar las oportunidades en cuestión de las experiencias. “Placemaking” y la oferta de experiencias pueden adoptar muchas formas. Por ejemplo, los propietarios pueden plantear la creación de espacios al aire libre como terrazas y zonas de trabajo alternativas.
- **Cambios temáticos posteriores a la pandemia:** Las estrategias de reposicionamiento también han cambiado tras la pandemia. Entre 2016 y 2020, el reposicionamiento se centraba en gran medida en la construcción de gimnasios tipo spa, salones de alto nivel para ocupantes y centros de conferencia de última generación. De hecho, gran parte de esas estrategias se mantienen hoy en día. Sin embargo, desde hace aproximadamente un año, las estrategias se han ampliado para incluir ampliaciones y mejoras de las terrazas de la planta cubierta, centros de conferencia que permitan a los ocupantes reducir sus necesidades de espacio alquilado y suites específicas (es decir, espacios llave en mano listos para ser ocupados).

Cuando el reposicionamiento no funciona, la reconversión del inmueble en un edificio residencial, de uso mixto, industrial, de *life science* o de atención sanitaria también representa una buena forma de actualizar el edificio y una buena manera de modernizar el edificio. Es importante tener muy en cuenta la demanda de este tipo de espacios y los retos económicos y medioambientales asociados a la reconfiguración/adaptación para un cambio en el uso.

CONSIDERACIONES PARA LOS PROPIETARIOS

Aunque se debe considerar el posicionamiento competitivo de una gran parte del espacio de oficinas en Europa, hay mucho que ganar incluso para aquellos inmuebles que se enfrentan a las mayores adversidades. Los propietarios e inversores centrados en enfrentarse a estos desafíos de manera proactiva podrán recuperar valor y generar beneficios. La magnitud de los desafíos y las oportunidades varían según mercado. Con los socios adecuados para la estrategia, la financiación y ejecución, no faltan oportunidades a la hora de explorar las posibilidades de reposicionamiento o reconversión.

- **Financiación:** Toda conversación sobre el reposicionamiento o la reconversión de un activo comienza por el reconocimiento del capital disponible y necesario para dicha estrategia. Algunos activos pueden estar en situaciones difíciles, sujetos a una entidad crediticia o en situación de administración especial, y todas las estrategias dependen de los recursos y del tipo de propietario y su disposición a buscar financiación de una joint venture (UTE) o capital externo. Los propietarios actuales y los inversores potenciales pueden asociarse con expertos en colocación de deuda y capital del sector para organizar estrategias de financiación, así como para considerar si tiene sentido vender un inmueble de su cartera para obtener la liquidez necesaria para reposicionar un activo de bajo rendimiento.

  Independientemente de que se busque o no capital externo, el proceso implica un análisis holístico no sólo del activo, sino también del capital necesario, de la cartera actual del propietario y del mercado al que pertenece el activo. La financiación ecológica en Europa ha crecido de manera importante en los últimos años, alcanzando los 311.000 millones de euros (+350% entre 2017 y 2021). Esto representa alrededor del 12% de toda la actividad de los mercados de capitales. Entidades crediticias para el sector inmobiliario ofrecen más préstamos basados en el rendimiento sostenible del edificio, creando nuevas oportunidades. Un gran ejemplo es Italia, que recientemente ha anunciado un nuevo acuerdo verde con un presupuesto de 750 millones de euros. Este nuevo acuerdo pretende incentivar a las empresas para que apoyen la investigación, el desarrollo y los proyectos orientados a la descarbonización de la economía y la regeneración urbana.

- **Planteamiento basado en procesos y fórmulas:** Al adoptar una visión holística, los propietarios o inversores de productos de oficina obsoletos pueden asociarse con especialistas del sector para realizar un proceso formulista y exhaustivo que determine lo mejor para cada activo. Los especialistas que intervienen en este proceso pueden ser expertos en gestión inmobiliaria, en ocupación, en gestión de proyectos y construcción, equipos de tasación y valoración, así como expertos en mercados de capitales, coordinados de manera estrecha para definir las opciones y la viabilidad de un proyecto de reposicionamiento o redefinición.





ENFOQUE ESPECIAL:

El reposicionamiento de los edificios es fundamental para alcanzar objetivos tanto sostenibles como comerciales

Nos enfrentamos a un crecimiento exponencial en el desafío de conseguir edificios “Net Zero”:

Según las Naciones Unidas, hace treinta y cinco años se necesitaba una reducción anual de las emisiones del 1,3% para evitar un aumento del calentamiento de 1,5 grados centígrados. La reducción anual necesaria entre 2020 y 2030 es ahora de más del 7,6% y aumenta cada año. Cualquier retraso a la hora de alcanzar este objetivo de reducción implica más emisiones y, a su vez, recortes cada vez mayores en un plazo más corto, lo que probablemente resulte imposible. Las encuestas muestran constantemente que la sostenibilidad ha aumentado en importancia para los inversores, promotores y ocupantes. Según una investigación realizada por Preqin, un 80% de los inversores en activos alternativos, como la inmobiliaria, tiene la intención de implementar un plan ESG para el año 2023. Debido a que el entorno Urbano contribuye en un 38% a las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero, dicha implementación resulta imprescindible. La mayoría de los inmuebles comerciales tienen una vida útil de unos 80 años y, en muchos de los construidos antes del año 2000, las consideraciones de sostenibilidad no se tenían muy en cuenta o estaban ignoradas.

Según las cifras recopiladas por las Naciones Unidas en la reciente Cumbre del Clima, las emisiones totales de CO2 procedentes de la construcción y el entorno urbano alcanzarán en 2021 un nivel nunca visto. Las emisiones relacionadas con la energía procedente del funcionamiento de los edificios aumentaron un 5% con respecto a 2020 y fueron un 2% superiores a las de 2019, que a su vez fue un año récord. Curiosamente, aunque las inversiones para impulsar la eficiencia energética de los edificios aumentaron un 16% en 2021, el crecimiento de la superficie superó estos esfuerzos ya que el desarrollo de las principales economías volvió a los niveles anteriores a la pandemia y la demanda de energía creció a medida que los edificios volvían a ocuparse en su totalidad.

Hemos sido testigos de una ampliación de la legislación, que incluye:

- ***Estándares mínimos de eficiencia energética***: EMEE en el Reino Unido y los Países Bajos: Se exige una calificación específica y cumplimiento con la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (EPBD) en el caso del resto de Europa.
- ***Impuestos sobre el carbono***: se están introduciendo, aunque con cierta resistencia. Irlanda ha declarado que aumentará los impuestos sobre el carbono hasta 100 euros antes del 2030; Alemania ha introducido impuestos sobre el carbono con un crecimiento hasta 55 euros en 2025.
- ***Riesgo climático***: Legislación introducida en varios territorios (a través de la UE mediante su taxonomía, Reino Unido, Suiza).
- ***La Financiación Sostenible (SFDR) y la Taxonomía***: que conjuntamente aportan la clarificación (la Taxonomía de la UE "aclara" en qué consiste un "activo sostenible") y la transparencia (el SFDR exige la divulgación y, por tanto, impulsa la transparencia) necesarias para influir en los precios.
- ***Edificios de consumo energético casi nulo NZEB (nueva planta)***: impulsados por la directiva de eficiencia energética en edificios (EPBD), significa que el desarrollo con bajas emisiones de carbono representa el estándar, impulsando aún más la obsolescencia.



La opinión generalizada es que la legislación tendrá que seguir avanzando para conseguir edificios "Net Zero" en 2050:

- El camino hacia el "Net Zero" exigirá una reducción de los kilovatios-hora (KWh) consumidos. Esto será clave más que las calificaciones, la certificación y la "ecologización" de un edificio. Será necesario aumentar los impuestos sobre el carbono hasta que se produzca el cambio necesario.
- Resiliencia al riesgo climático. Esto significa comprender los efectos del cambio climático y disponer de las características necesarias para que los inmuebles sigan evolucionando y adaptándose a los posibles efectos sobre el medio ambiente.

Dadas las tendencias, la conciencia del impacto medioambiental de un edificio debe ser prioritaria a la hora de desarrollar o reposicionar un activo. Cuanto mayor sea el nivel de compromiso y acción, más capaces seremos como sector de mitigar los peores efectos del cambio climático. Existen materiales alternativos que generan menos carbono que los elementos utilizados hace sólo unos años para la construcción de los edificios. Cuanto más podamos intervenir en el tejido de un edificio, menos tendremos que hacer a la hora de gestionar el consumo energético. Cuanto mejor aislados y más sostenibles sean los materiales, menos tendremos que depender de la volatilidad de los precios de la energía para calentar, refrigerar y hacer funcionar nuestros edificios. Debemos adoptar el diálogo en torno a «usar menos" en lugar de sustituir lo que usamos. Cuanto mejor sea el edificio, menos energía necesitará y más sostenible será. Si se hace bien, la eficiencia energética de un activo reposicionado puede equipararse a la de los edificios más sostenibles que se construyen hoy en día.

CASOS DE ÉXITO



DIAGONAL 123, BARCELONA

España

Superficie: 12.000 m²

Cliente: Metropolis

Desafío: Debido al aumento de la disponibilidad en su edificio de oficinas en el distrito 22@ de Barcelona y la amenaza de nuevas promociones en la zona, Metropolis necesitaba transformar el inmueble.

Solución: Cushman & Wakefield asesoró al cliente en el reposicionamiento del activo mediante la actualización de las calidades del edificio, la mejora de las credenciales ESG y la mejora de la experiencia del usuario con nuevos servicios, zonas comunes y espacios sociales. Aunque el edificio se vendió posteriormente, Cushman & Wakefield apoyó al comprador en la transacción y luego ejecutó el proyecto por medio del trabajo de los equipos de experiencia del cliente, gestión de proyectos y sostenibilidad. Conforme al plan de negocio original, alquilamos con éxito el edificio a una serie de inquilinos que pagarían las rentas más altas del mercado.



EDIFICIO TWEED, BRUSELAS

Bélgica

Superficie: 16.500 m²

Cliente: MACAN Development, AG Real Estate, BNP Paribas REIM

Desafío: Un edificio de oficinas obsoleto fue adquirido con el objetivo inicial de convertirlo en viviendas de lujo.

Solución: Con su conocimiento de la dinámica del mercado y la comprensión de la competencia actual y futura, nuestros expertos convencieron al promotor para optar por una remodelación de oficinas con los más altos estándares medioambientales para atraer a ocupantes de calidad. Gracias a la ubicación estratégica, Cushman & Wakefield encontró un coinversor que adquirió el 50% del proyecto. En el momento de la entrega, el equipo de leasing de Cushman & Wakefield alquiló el edificio a varios inquilinos de calificación triple A que ahora disfrutan de un edificio de oficinas de última generación. El equipo de Capital Markets de Cushman & Wakefield apoyó finalmente la venta del activo en una transacción *off-market*, consiguiendo un rendimiento altamente competitivo.



DUO, LONDRES

Reino Unido

Superficie: 26.000 m^2

Cliente: Arax, CBRE IM, King Street

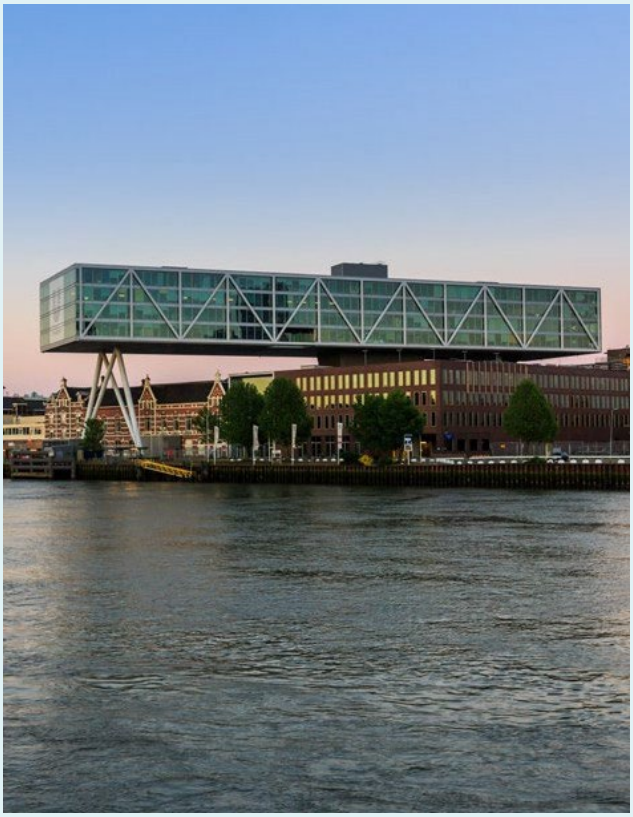
Desafío: El promotor adquirió el edificio con la posesión sin ocupantes y la intención de reformarlo y reposicionarlo como un edificio de oficinas de "nueva generación". Uno de los principales retos del proyecto consistía en mejorar la experiencia de llegada a la planta baja y responder a las necesidades de los ocupantes en materia de servicios y ESG.

Solución: Cushman & Wakefield colaboró con el equipo del cliente para asesorar sobre la estrategia de alquileres y la posterior reforma y ampliación del edificio.

Cushman & Wakefield fue designado agente comercializador conjunto y llevó a cabo una campaña de prealquiler líder en el mercado que dio como resultado el prealquiler del 90% del edificio a la finalización.

Consiguió ocupantes de varios sectores (incluido el jurídico, el financiero y el tecnológico), atraídos por la calidad del reposicionamiento del edificio, las sólidas credenciales ESG y la oferta de servicios líder en el mercado.

CASOS DE ÉXITO



NASSAUKADE, ROTTERDAM

Países Bajos

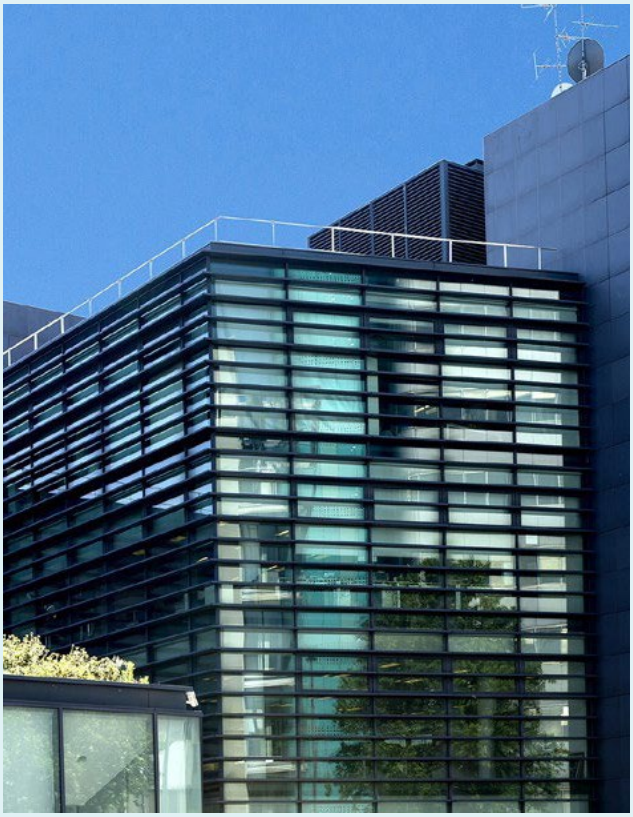
Superficie: 15.000 m² aprox.

Superficie promoción 100,000 m² aprox. / 1,000+ viviendas

Cliente: Upfield

Desafío: El cliente encargó servicios para la desinversión de su propiedad en Rotterdam, una oportunidad de remodelación del centro de la ciudad. La superficie, el tipo y el calendario del proyecto no estaban claros.

Solución: Cushman & Wakefield analizó una serie de escenarios diferentes, desde la condición actual hasta una remodelación completa del activo. Una vez acordada la estrategia, Cushman & Wakefield colaboró con el propietario y el Ayuntamiento de Rotterdam para llevar a cabo un proceso selectivo de licitación de múltiples fases para la desinversión. El proceso se saldó con un buen resultado para nuestro cliente y se asignó al promotor VORM, con sede en Rotterdam.



VIALE SARCA, MILÁN

Italia

Superficie: 2.000 m²

Cliente: MEAG

Desafío: Un importante inquilino había cedido varias plantas de un destacado edificio modernista. Dado que parte de los espacios habían estado ocupados por servicios de apoyo como cafetería, banco y oficina de correos, fue necesario evaluarlos para identificar el nuevo sector más adecuado.

Solución: Con el mandato de gestión del edificio entero y a través de sus equipos integrados de activos y PDS, Cushman & Wakefield ayudó al cliente a imaginar una nueva vida para estas plantas, convirtiéndolas en espacios de oficina de última generación mediante la prestación de servicios de diseño, dirección ejecutiva de las obras y gestión de proyectos. El equipo de comercialización se encargó de encontrar la combinación adecuada de ocupantes para el edificio remodelado.

Conclusión

El mercado europeo de oficinas se divide cada vez más en tres elementos: un parque de primera categoría que resulta atractivo para muchos y tiene una gran demanda, un parque envejecido y antiguo que, en muchos aspectos, está obsoleto y que probablemente requiera una reconversión y, por último, un gran número de activos intermedios que requieren un reposicionamiento para evitar caer en la obsolescencia. El sector se enfrenta al desafío de evaluar, crear y ejecutar las estrategias adecuadas para el gran número de activos que se enfrentan al doble problema de no satisfacer las necesidades de los ocupantes ni ser sostenibles (de acuerdo con la futura legislación sobre sostenibilidad).

Resulta fundamental el análisis con una perspectiva amplia del mercado, más allá del stock de primera categoría. Se disminuye la oferta de espacios disponibles de oficinas: la absorción neta sigue siendo positiva durante el periodo de previsión, y los vencimientos de alquileres aumentan a medida que las preferencias de los ocupantes cambian hacia oficinas que ofrecen mucho más que un lugar físico desde el que operar.

Este informe identifica y evalúa los riesgos del sector, al tiempo que destaca las estrategias de éxito utilizadas para adaptar los inmuebles a la demanda de los ocupantes actuales. Existe una amplia gama de soluciones que abordan las cuestiones del cumplimiento de la legislación sobre sostenibilidad y la adaptación para satisfacer los requisitos del ocupante moderno. Al reconocer que las consideraciones presupuestarias son fundamentales para conservar los ingresos y maximizar el valor de los activos, es importante evaluar cada edificio desde una perspectiva individual, así como en el contexto de una cartera más amplia. Aunque no existe una solución única para todos los casos, las lecciones aprendidas en todo el mundo permiten evolucionar de forma controlada e intencionada.

Cushman & Wakefield ha creado un equipo multidisciplinar paneuropeo como parte de una respuesta global a la necesidad del sector de oficinas de replantear, reimaginar, reposicionar y reconvertir los activos. Al igual que el sector de retail, que se ha enfrentado a coyunturas críticas de adaptación y evolución necesarias, el sector de oficinas se enfrenta ahora a una época similar. Esta época de evolución y adaptación necesarias recaerá sobre los hombros de todo el ecosistema, ya sea a través de colaboraciones público-privadas a nivel gubernamental o en todo el espectro de la propiedad y la comunidad inversora. Enfrentarse de forma proactiva a la necesidad de transformación del grueso del parque de oficinas de Europa contribuirá a posicionar el sector para su viabilidad a largo plazo.

Acerca de Cushman & Wakefield

Cushman Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una empresa global líder de servicios inmobiliarios que ofrece valor excepcional para ocupantes y propietarios del sector inmobiliario. Cushman & Wakefield es una de las mayores firmas de servicios inmobiliarios con alrededor de 52.000 empleados en más de 400 oficinas y aproximadamente 60 países. En 2022, la empresa consiguió ingresos de 10.100 millones de dólares en sus servicios core de gestión de propiedades y proyectos y en operaciones de alquiler, mercados de capitales, valoración y otros servicios. Para más información, visita www.cushmanwakefield.com o sigue @CushWake en Twitter.



JAMES YOUNG
Head of Investor Services
EMEA & APAC
+44 776 439 8855
james.young1@cushwake.com



ANDREW PHIPPS
Global Head of Sustainability
Thought Leadership
+44 203 296 4236
andrew.phipps@cushwake.com



EMMA SWINNERTON
EMEA Business Lead - Repositioning
+44 203 296 4200
emma.swinnerton@cushwake.com



NIGEL ALMOND
Head of Data Analytics
EMEA
+44 203 296 2328
nigel.almond@cushwake.com



SUKHDEEP DHILLON
Head of Forecasting
EMEA
+44 203 296 2258
sukhdeep.dhillon@cushwake.com

© 2023 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. El contenido de este informe se obtiene de múltiples fuentes que se consideran fiables. La información puede incluir errores u omisiones y se publica sin ninguna garantía o representación con respecto a la exactitud de la misma.