

ESPAÑA

SHRINKING SUPPLY

JUNIO 2026



Un desequilibrio estructural entre oferta y demanda redefine el mercado de oficinas en Europa

El mercado de oficinas en Europa está experimentando un cambio estructural que va más allá de un ciclo inmobiliario convencional. En los últimos años, la demanda se ha concentrado de forma creciente en activos de mayor calidad y mejor ubicación, generando un desequilibrio progresivo entre la oferta disponible y las necesidades reales de los ocupantes.

En 2025, el 52% de la contratación en Europa correspondió a espacios de Grado A, el mayor peso registrado hasta la fecha, mientras que el 67% de la absorción se concentró en ubicaciones prime. Esta doble tendencia confirma que las decisiones de ocupación ya no responden únicamente a precio o disponibilidad, sino a criterios más exigentes vinculados a eficiencia, experiencia del usuario y capacidad de atracción de talento.

Sin embargo, esta demanda cualitativa se enfrenta a una oferta cada vez más limitada en los segmentos más demandados.

Aunque la tasa general de disponibilidad en Europa se sitúa en torno al 9,7%, este equilibrio desaparece al analizar el producto de mayor calidad: apenas un 3,3% en espacios de Grado A y un 2,8% en activos core.

Esto evidencia que el mercado europeo no anda corto de oficinas en términos agregados, sino de aquellas oficinas que realmente demandan hoy los ocupantes: espacios eficientes, bien ubicados y preparados para estándares actuales.

Esta tensión entre demanda y oferta se ve reforzada por la limitada capacidad del *pipeline* para reequilibrar el mercado. Entre 2026 y 2028 se prevé la entrega de aproximadamente 6,5 millones de m² de nuevos desarrollos, frente a una demanda estimada de 15,4 millones de m² de espacios de Grado A. El resultado es un déficit potencial cercano a los 8,9 millones de m², que continuará presionando la disponibilidad en los próximos años. Este contexto consolida un escenario estructural en el que la escasez de producto de calidad no solo persiste, sino que se intensifica, convirtiéndose en un factor clave en la toma de decisiones de ocupantes, inversores y promotores.

Madrid: un mercado profundo con una disponibilidad cada vez más limitada en producto de calidad

Madrid refleja con claridad estas dinámicas europeas. Con un stock cercano a los 13,6 millones de m² y una distribución del 41% dentro de la M-30 y el 59% en zonas descentralizadas, el mercado presenta una gran dimensión y diversidad aparente.

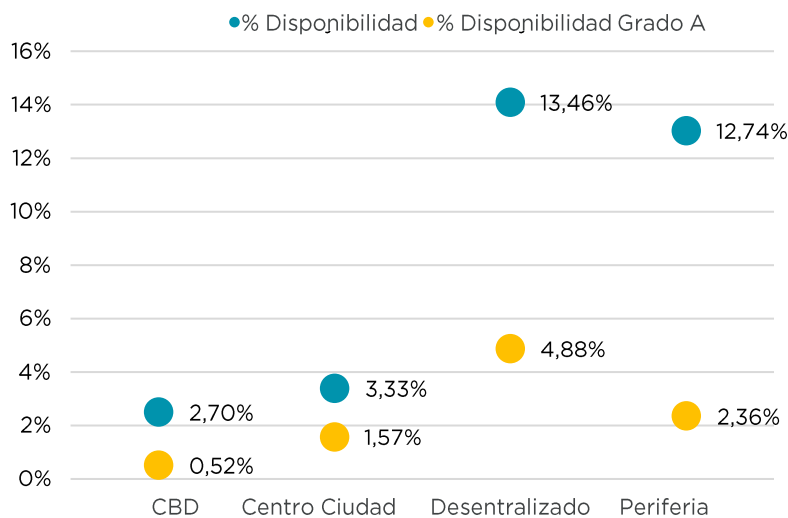
Sin embargo, esta profundidad no se traduce necesariamente en disponibilidad efectiva para los ocupantes. La cuestión clave ya no es el volumen de stock, sino su adecuación a los nuevos estándares del mercado: calidad, eficiencia, ubicación y capacidad de adaptación a nuevas formas de trabajo.

La demanda, lejos de debilitarse, se mantiene sólida. En 2025 se registraron más de 515.000 m² de contratación, lo que evidencia que el mejor producto continúa encontrando demanda de forma sostenida.

Esta fortaleza de la demanda, combinada con una oferta limitada en los submercados clave, se traduce en un mercado claramente polarizado. En las zonas más céntricas, la disponibilidad alcanza mínimos: en el CBD, la

tasa total se sitúa en torno al 2,7%, mientras que en espacios de Grado A cae hasta niveles cercanos al 0,5%.

Tasa de disponibilidad por submercado/Calidad - T12026



ESPAÑA SHRINKING SUPPLY

JUNIO 2026



En contraste, las zonas descentralizadas presentan mayores niveles de disponibilidad, lo que refuerza la existencia de dos realidades paralelas: una abundancia relativa de producto secundario y una escasez creciente de activos prime.

A medio plazo, esta tensión no parece aliviarse. El pipeline previsto resulta claramente insuficiente para responder al nivel de demanda esperado, lo que anticipa un déficit progresivo de espacio de calidad entre 2026 y 2028. En el caso de Madrid, los datos muestran un desequilibrio creciente entre oferta y demanda: mientras que el volumen acumulado de nueva superficie prevista es limitado, la absorción prevista supera de forma consistente ese pipeline, generando un gap que pasa de -39.000 m² en 2026 a más de -117.000 m² en 2028.

Este desajuste no solo afecta a la cantidad de espacio disponible, sino también a su calidad y localización. La mayor parte de la nueva oferta no siempre se concentra en los submercados más demandados o en producto verdaderamente competitivo, lo que amplifica la presión sobre los activos de calidad existentes y acelera su absorción.

Barcelona: mayor presión en disponibilidad en CBD y Centro Ciudad

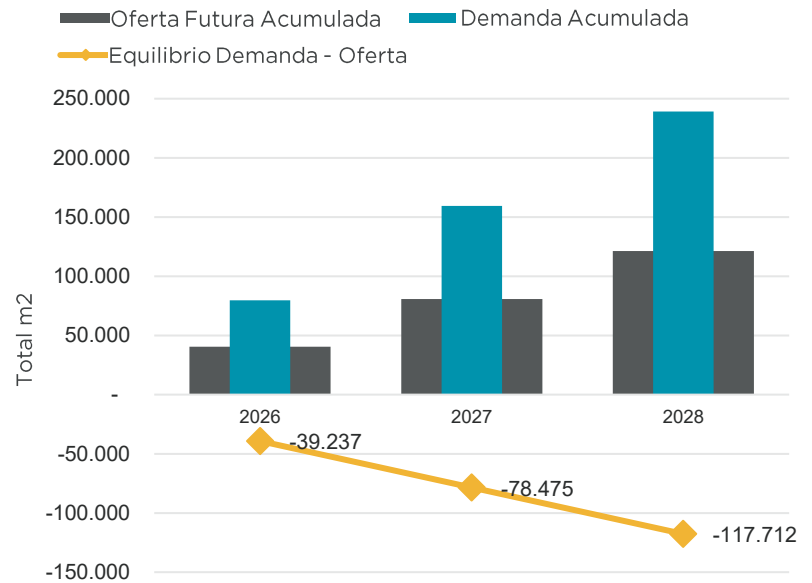
El caso de Barcelona intensifica estas tendencias. La preferencia por calidad es especialmente acusada, con una cuota de contratación en espacios de Grado A que se sitúa en torno al 60% en los últimos periodos, reforzando la concentración de la demanda en activos de mayor calidad.

Esta presión sobre el producto en zonas centralizadas se produce en un contexto de disponibilidad contenida, particularmente en los submercados más consolidados, lo que limita las opciones reales para los ocupantes que buscan ubicaciones centrales y edificios de nueva generación.

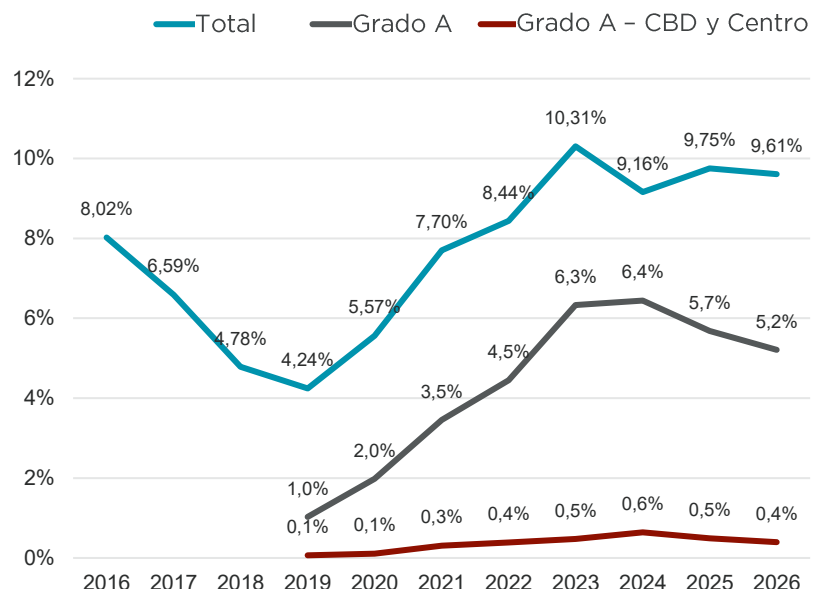
El pipeline acumulado previsto entre 2026 y 2028 queda significativamente por debajo del volumen de contratación esperado, generando un déficit que podría situarse en torno a los -19.000 m² en 2026 y ampliarse hasta aproximadamente -59.000 m² en 2028.

Este escenario pone de manifiesto que la escasez no es coyuntural, sino estructural, especialmente en submercados donde el crecimiento del stock depende de desarrollos complejos o limitados por condiciones urbanísticas.

Madrid – Desarrollo future vs demanda total



Barcelona Disponibilidad por Grade y Ubicación



ESPAÑA

SHRINKING SUPPLY

JUNIO 2026



Un mercado que exige anticipación y redefine la estrategia de ocupación

En conjunto, tanto Europa como mercados clave como Madrid y Barcelona están evolucionando hacia un escenario común: la creciente desconexión entre la oferta disponible y la demanda real de los ocupantes.

La combinación de preferencia por calidad, escasez estructural de producto adecuado y un pipeline limitado configura un mercado en el que la disponibilidad efectiva se reduce de forma progresiva. Este desequilibrio no es teórico, sino que ya está teniendo implicaciones tangibles en términos de competencia por los espacios, presión sobre rentas y cambios en los comportamientos de los ocupantes.

A esta presión estructural se suman además otros factores que reducen la capacidad de reposición del mercado. Por un lado, el aumento significativo de los costes de construcción e implantación —reflejado en el incremento de más del 46% desde 2022 hasta hoy. Por otro, los cambios de uso de edificios están reduciendo el stock potencialmente recuperable para oficinas. Parte del parque inmobiliario que en ciclos anteriores habría vuelto al mercado como espacio de oficinas está siendo reconvertido a otros usos, eliminando volumen futuro disponible y reforzando la presión sobre el stock existente.

Estos elementos apuntan a un escenario en el que la disponibilidad de espacio de calidad no solo continuará reduciéndose, sino que lo hará de forma más acelerada en los submercados centralizados, consolidando un entorno de mayor competencia, menor opcionalidad y creciente divergencia entre producto prime y secundario.

En este contexto, la toma de decisiones inmobiliarias adquiere una nueva dimensión. Las empresas que anticipan sus necesidades mantienen un mayor margen de elección y capacidad de negociar en condiciones favorables. Por el contrario, aquellas que retrasan la toma de decisión se enfrentan a un entorno más restrictivo, en el que será necesario asumir compromisos entre ubicación, calidad, coste o timing.

En definitiva, el mercado actual ya no premia la flexibilidad de espera, sino la anticipación estratégica: en un entorno de escasez de producto de calidad, decidir antes se convierte en el principal factor diferencial.

En el contexto actual, gestionar un activo no es suficiente: es clave reposicionarlo y adaptarlo para alinearlo con la demanda real del mercado.

Si su horizonte es de 12-36 meses, este es el momento de explorar opciones y preparar la mejor estrategia.



Alfredo Collar

Partner
Head of Office
Agency Spain

Alfredo.Collar@eur.cushwake.com



Fernando Arcos

Partner
Head of Occupier Representation Spain
Offices

Fernando.Arcos@eur.cushwake.com