

Radiografía del Sector de Coworking y Oficinas Flexibles en España

Conclusiones encuesta operadores 2025

Informe elaborado en colaboración con:

ACW
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
COWORKING

 **JLL** SEE A BRIGHTER WAY



Research

España

1T 2026

jll.com/es

Contenidos

01

Contexto

Paradigma europeo	3
Mercado nacional	4
El sector en cifras	5
La contratación de operadores	6
La oferta de operadores	7

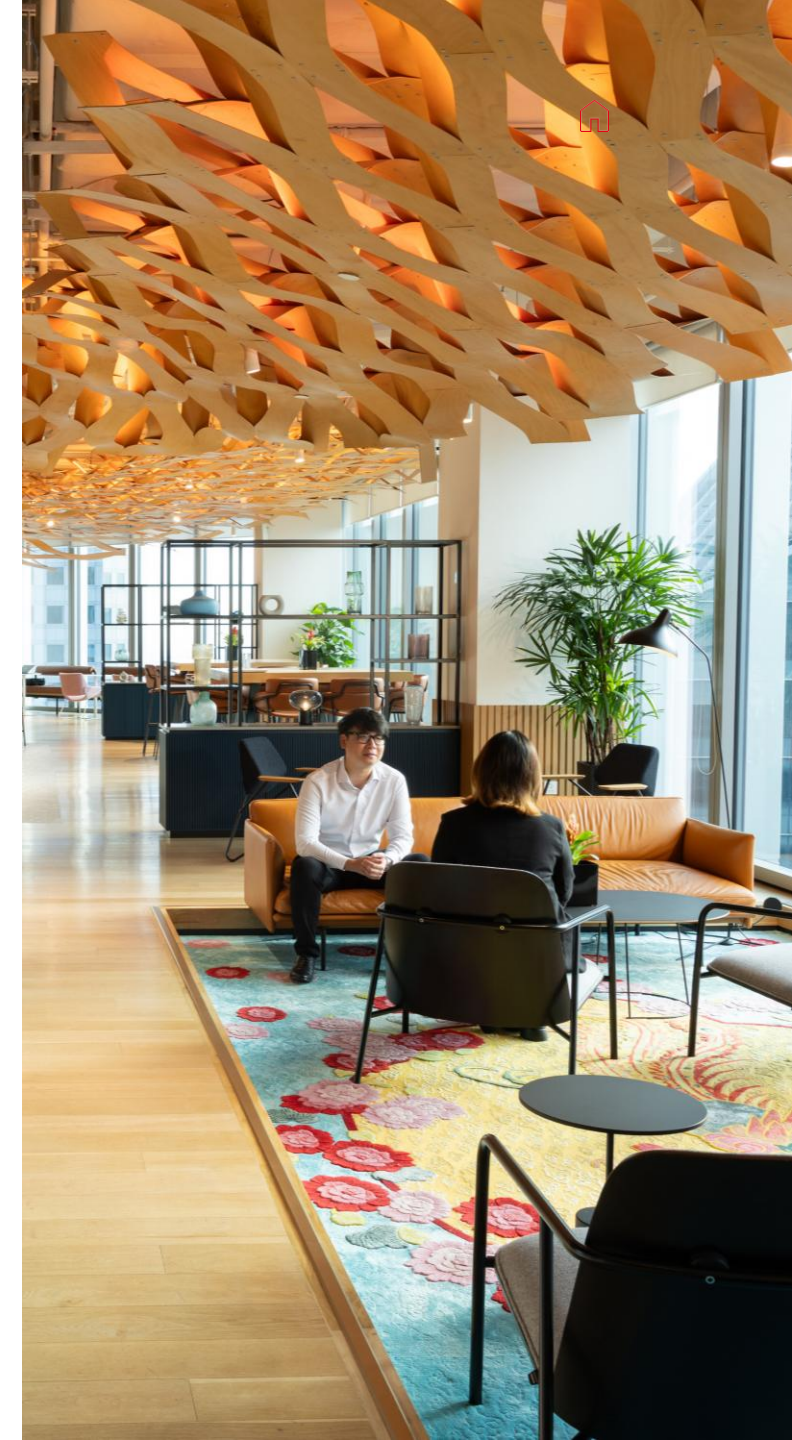
[Descubre más→](#)

02

Conclusiones encuesta operadores 2025

Estrategia de precios y posicionamiento	9
Transformación digital y tecnología	12
Comercialización y captación	13
Perfil y comportamiento del cliente	14
Ocupación y patrones de uso	16
Propuesta de valor y servicios	18

[Descubre más→](#)



¿Cuál es el paradigma Europeo en el sector Flex?

1

Moderación de la contratación flex en EMEA

Durante 2025, la contratación de espacios flexibles por parte de operadores europeos alcanzó los 240.000 m², una cifra un 25% inferior a los volúmenes registrados en 2024 (319.000 m²), pero con previsiones de cerrar un 2026 con datos esperanzadores.

2

Cuota contratación flex representa el 2,7% respecto al tradicional de oficinas

Se han registrado 8,8 millones de m² en el mercado tradicional de oficinas en 2025. El sector está en fase de consolidación: los operadores optimizan espacios, convierten arrendamientos tradicionales en contratos de gestión y, priorizan fusiones y adquisiciones para abrir nuevas ubicaciones.

3

El stock de oficinas flexibles aumenta un 1,1%

El stock de espacios flexibles aumentó ligeramente, situándose actualmente en 8,6 millones de metros cuadrados, el cual representa un 3,7% del stock tradicional de oficinas.

4

189 nuevas ubicaciones de espacios flexibles en 2025

Londres lideró las nuevas aperturas con 37 nuevas ubicaciones, mientras que el operador más activo en expansión ha sido IWG con 33 nuevas ubicaciones en Europa en todas sus marcas.

¿Qué está ocurriendo en el mercado nacional de espacios Flexibles?

1

Mayor involucración de los propietarios en el negocio

Los propietarios de inmuebles están adoptando un rol más activo en la gestión de espacios flexibles, pasando de ser meros arrendadores a convertirse en socios operativos. Esta tendencia responde a la búsqueda de mayores rentabilidades y un mayor control sobre la experiencia del usuario final.

2

Incremento del modelo de oficinas gestionadas

El modelo de oficinas gestionadas (*managed offices*) gana protagonismo frente al coworking tradicional. Las empresas demandan espacios personalizados con su propia identidad corporativa, pero sin asumir los compromisos a largo plazo de un alquiler convencional. Esto estabiliza el sector y alinea los intereses de operadores y propietarios.

3

El tamaño de la demanda flex va creciendo

La demanda de espacios flexibles continúa su trayectoria ascendente, impulsada por la consolidación del trabajo híbrido y la necesidad de las empresas de optimizar costes inmobiliarios. Grandes y medianas corporaciones recurren más al espacio flex como parte de su estrategia inmobiliaria.

4

El espacio flex de hoy

Nos movemos en un contexto muy polarizado según ciudad, ubicación y tipo de operador. El espacio flexible en grandes ciudades ha evolucionado más allá de puestos compartidos: ahora ya no solo integra hospitalidad y genera comunidad, sino que ofrece tecnología avanzada, elementos sostenibles y un mayor bienestar.

01 El sector flex en cifras

MADRID

Contratación operadores

14.250 m²

3% sobre contratación tradicional

Stock

327.628 m²

2,0% sobre stock tradicional

Tarifa media mensual

447 €

Puesto en despacho privado

Ocupación media

84 %

En Operadores > 10.000 m²

BARCELONA

Contratación operadores

25.119 m²

8% sobre contratación tradicional

Stock

295.355 m²

3,5% sobre stock tradicional

Tarifa media mensual

411 €

Puesto en despacho privado

Ocupación media

81 %

En Operadores > 10.000 m²

La contratación de operadores

A nivel global, solo el 3% de las grandes empresas utiliza espacios flexibles para más del 10% de su cartera inmobiliaria, lo que representa una oportunidad significativa para ocupantes, propietarios e inversores según nuestro informe de JLL "The Global Flexible Office Space Imperative".

El mercado de oficinas flexibles en España se consolida con alta ocupación y demanda creciente, especialmente en Madrid y Barcelona, seguidas de Málaga, Valencia y Sevilla.

Las corporaciones y las pymes encuentran en este modelo una ventaja competitiva al evitar contratos rígidos y altos costes iniciales, obteniendo espacios profesionales que se adaptan ágilmente a sus necesidades cambiantes y a las fluctuaciones del mercado.

Esperamos una consolidación creciente en el mercado flex de cara a los próximos años, con un aumento de contratación en ciudades secundarias

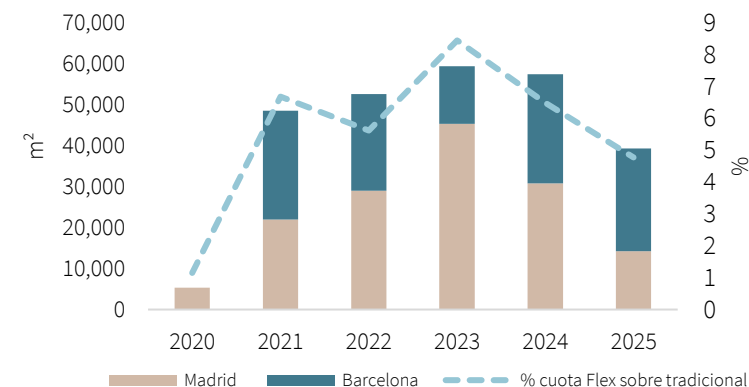
Madrid

- 15.000 m² contratados en espacios flexibles.
- 3% de cuota sobre el mercado tradicional.
- Concentración en zonas prime y Descentralized.

Barcelona

- 25.000 m² contratados durante 2025.
- 8% de cuota sobre el mercado tradicional.
- Actividad centrada en Centro Ciudad y 22@.

Evolución contratación de espacios flexibles por operadores



Nota: superficie de oficinas flexibles en metros cuadrados

Fuente: JLL Research, 4T 2025

Las empresas están adoptando una estrategia de "core + flex" para optimizar costes y ganar agilidad. Sin embargo, la adopción es aún incipiente, lo que representa una oportunidad de crecimiento masiva.

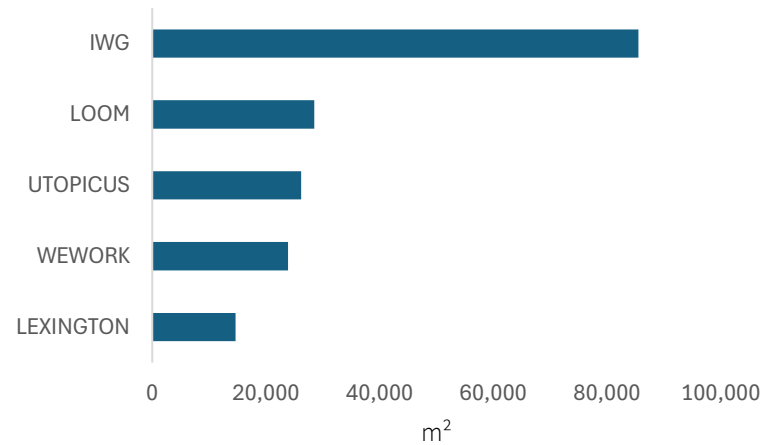
El sector representa actualmente el **3%** del stock total de oficinas en Madrid y Barcelona, ofreciendo ecosistemas empresariales integrales que atraen tanto a empresas emergentes como a grandes corporaciones.

En Madrid, los top 5 Operadores Flex acumulan el **55%** de cuota total de stock de espacios flexibles, liderando por superficie el distrito financiero (Castellana-Azca), Chamartín-Cuatro Torres y, focalizándose en nuevos centros de Méndez Álvaro.

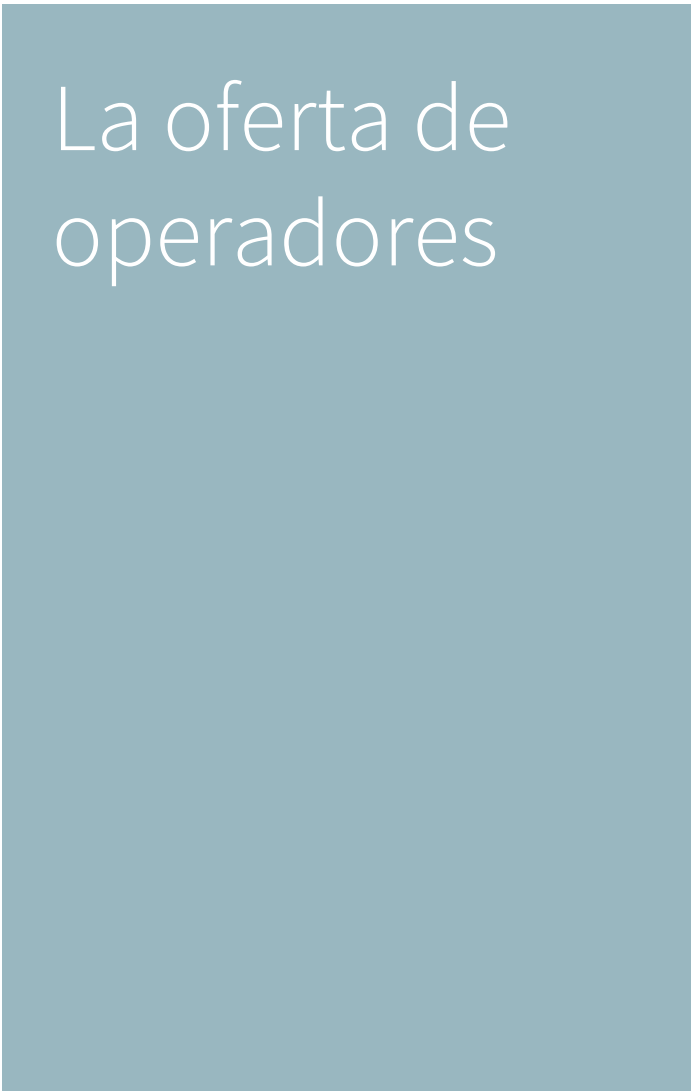
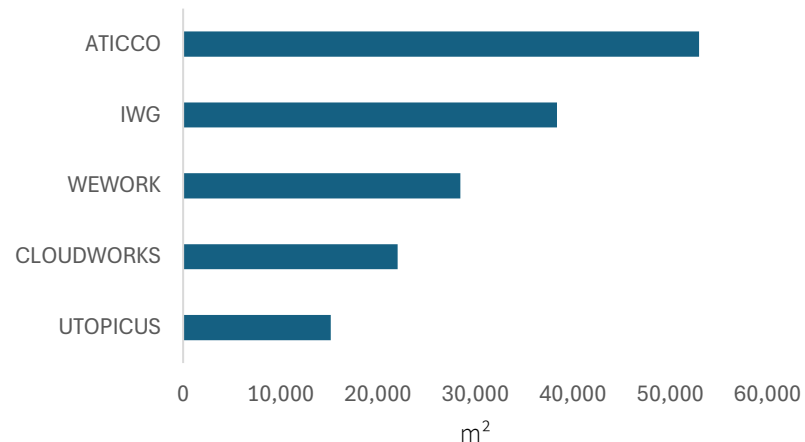
En Barcelona, el 22@ y Centro Ciudad concentran el **80%** total de oferta flex, con los top cinco operadores acumulando el 53% de representación.

Fuente: JLL Research, 4T 2025

**Distribución de la oferta
Top 5 Operadores Flex en Madrid**



Top 5 Operadores Flex en Barcelona



Conclusiones encuesta operadores 2025

JLL y ACW (Asociación Española de Coworking) colaboran por segunda vez en su encuesta dirigida a operadores de espacios flexibles en España, consolidando una iniciativa con vocación de referencia anual para el sector.

El **objetivo** de esta encuesta es ofrecer una radiografía del estado actual y la evolución del mercado de espacios flexibles en España, recogiendo la visión de los operadores sobre el perfil del usuario, la propuesta de servicios, la salud del negocio y las tendencias de futuro.

Para facilitar la comprensión del análisis, se han establecido **criterios de clasificación** según ubicación y superficie gestionada:



Tier 1:

Operador con superficie fuera de Madrid/Barcelona < 500 m²

Tamaño promedio:

182 m²

Tier 2:

Operador con superficie fuera de Madrid/Barcelona ≥ 500 m²

1.270 m²

Tier 3:

Operador en zonas centrales de Madrid/Barcelona con superficie total < 2.000 m², o en zonas periféricas de Madrid/Barcelona ≥ 2.000 m²

727 m²

Tier 4:

Operador con superficie en zonas centrales de Madrid/Barcelona ≥ 2.000 m²

2.260 m²

Estrategia de precios y posicionamiento

El mercado de espacios flexibles se polariza: grandes operadores dominan con tarifas premium, oficinas privadas y expansión agresiva, mientras pequeños operadores se especializan en nichos específicos con tarifas más accesibles

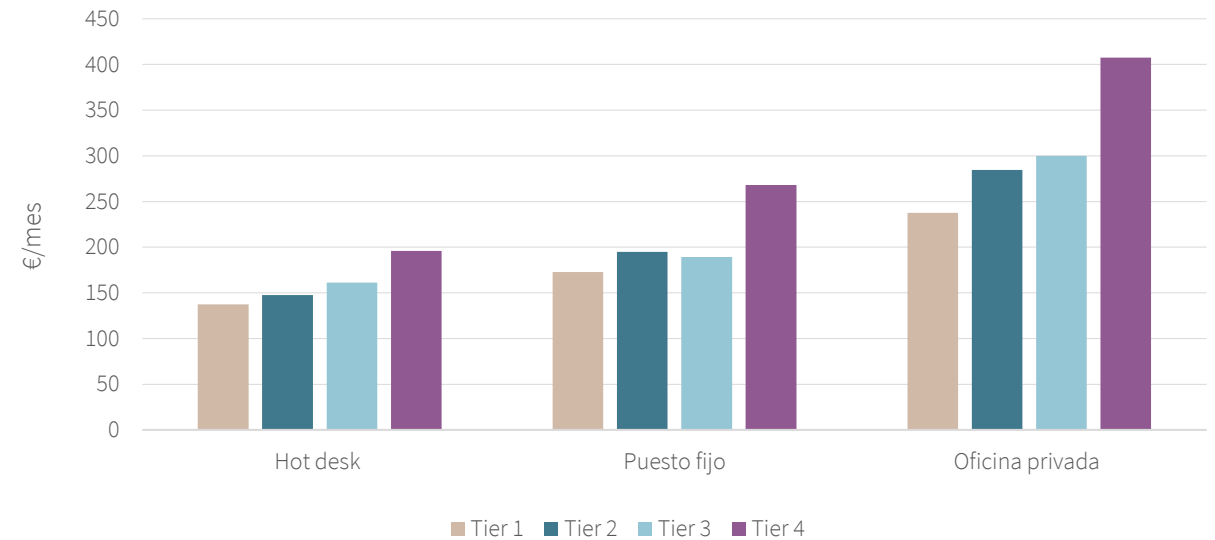
El mercado español de coworking evidencia una maduración estratégica con clara diferenciación por posicionamiento. Los operadores **Tier 4** (zonas prime Madrid/Barcelona $\geq 2.000\text{m}^2$) han consolidado su liderazgo tarifario con precios hasta un **55% superiores a Tier 1**, alcanzando €407,35/mes de media en oficinas privadas, y han trasladado esta fortaleza al mercado mediante incrementos de precio del 5-10% en el 52,9% de casos, frente a un 37,5% de Tier 1 que mantuvo tarifas estables por presión competitiva.

Esta capacidad de *pricing* se traduce en escalas de **facturación polarizadas**: mientras el 62,5% de Tier 1 factura <€50K anuales, el 41,2% de Tier 4 alcanza €10-20M, sustentado en un modelo donde las oficinas privadas representan >75% de ingresos en casi 6 de cada 10 operadores grandes, desplazando productos como hot-desk (64,7% genera <10% en Tier 4).

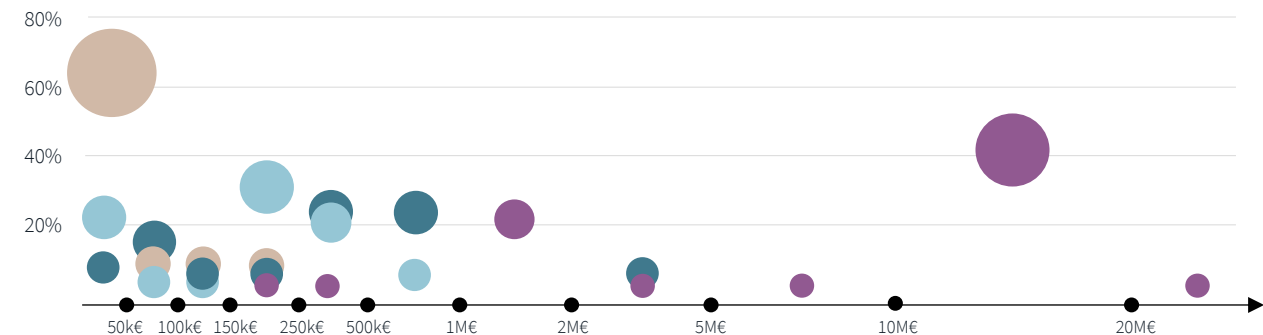
De cara a 2026, el sector proyecta un **crecimiento medio del +15,82%**, con Tier 1 liderando expectativas (+19,38%), mientras que el 58,8% de Tier 4 planea expansiones, sobre todo, de 1.000-2.500 m², consolidando su apuesta por escala y ubicaciones estratégicas frente a la postura conservadora de operadores intermedios.

Fuente: JLL Research y ACW

Tarifa media mensual de los puestos



Volumen de facturación



Crecimiento en la facturación para 2026

Tier 1

+19,4%

Tier 2

+18,8%

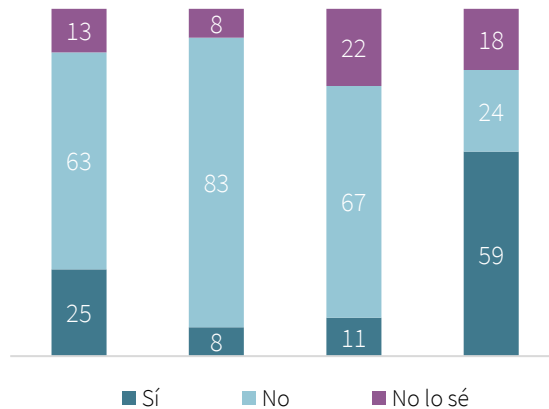
Tier 3

+13,9%

Tier 4

+14,1%

Previsión expansión o ampliación en los próximos 12 meses (% de respuestas)



Fuente: JLL Research y ACW

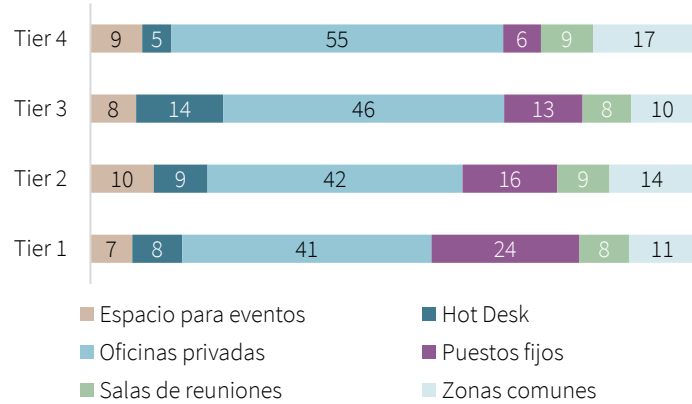


Key highlights

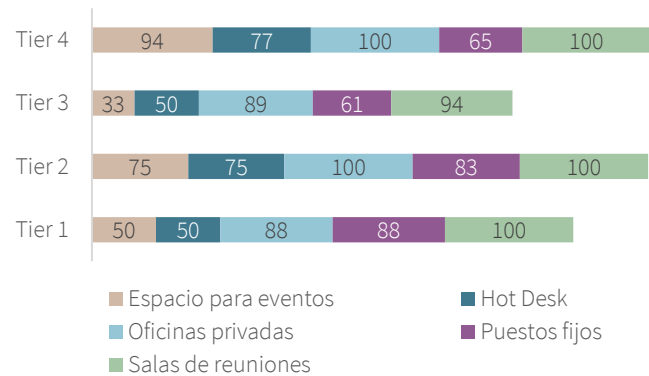
El sector evoluciona hacia profesionalización y escala, con operadores grandes capturando segmentos premium urbanos mientras pequeños luchan por rentabilidad en mercados secundarios.

- **Estrategia de precios:** Tier 4 lidera los precios premium (+40-70% superiores) y ajustes más agresivos.
- **Modelo de negocio:** Oficinas privadas dominan la facturación (45,5% de operadores +75% ingresos), mientras hot-desk y eventos quedan relegados.
- **Perspectivas 2026:** Optimismo generalizado (+15,82% medio), más del 83% de operadores subieron precios en 2025, con Tier 4 liderando ajustes del 5-10%.
- **Riesgo de mercado:** 20% de operadores factura <€50K con poca capacidad de ajuste de precios — vulnerabilidad estructural.
- **Planes de expansión:** Tier 4 impulsa la expansión: 58,8% planea abrir o ampliar vs 23,5% que no lo hará.

Distribución de la superficie (%) por tipología



Tipología de servicios ofrecidos



Fuente: JLL Research y ACW



Distribución y servicios

Las oficinas privadas dominan el mercado flexible español con el 47% de superficie, mientras las salas de reuniones se posicionan como servicio universal presente en el 98% de centros.

El mercado español de coworking revela una estrategia de producto claramente segmentada por tipología de operador. Las **oficinas privadas** controlan el sector con un 47% de la superficie alquilable, consolidándose como el producto estrella que alcanza el 95% de penetración entre operadores.

Esta hegemonía se intensifica en **Tier 3 (46% de SBA)**, donde la demanda de privacidad impulsa el modelo de negocio. Sin embargo, la distribución espacial varía significativamente según el posicionamiento: los operadores **Tier 1** dedican el **24%** a **puestos fijos** frente al **6%** de **Tier 4**, evidenciando una transición desde modelos tradicionales hacia fórmulas premium de mayor privacidad en ubicaciones centrales.

Paralelamente, el **Hot Desk** actúa como herramienta de captación flexible, representando el **14%** en **Tier 3** pero solo el 5% en Tier 4. Las **salas de reuniones** (98% de penetración) dejan de ser diferenciador para convertirse en estándar, mientras los **espacios para eventos** emergen como nueva frontera competitiva, especialmente en **Tier 4 (94% lo ofrece)**.

Transformación digital y tecnología

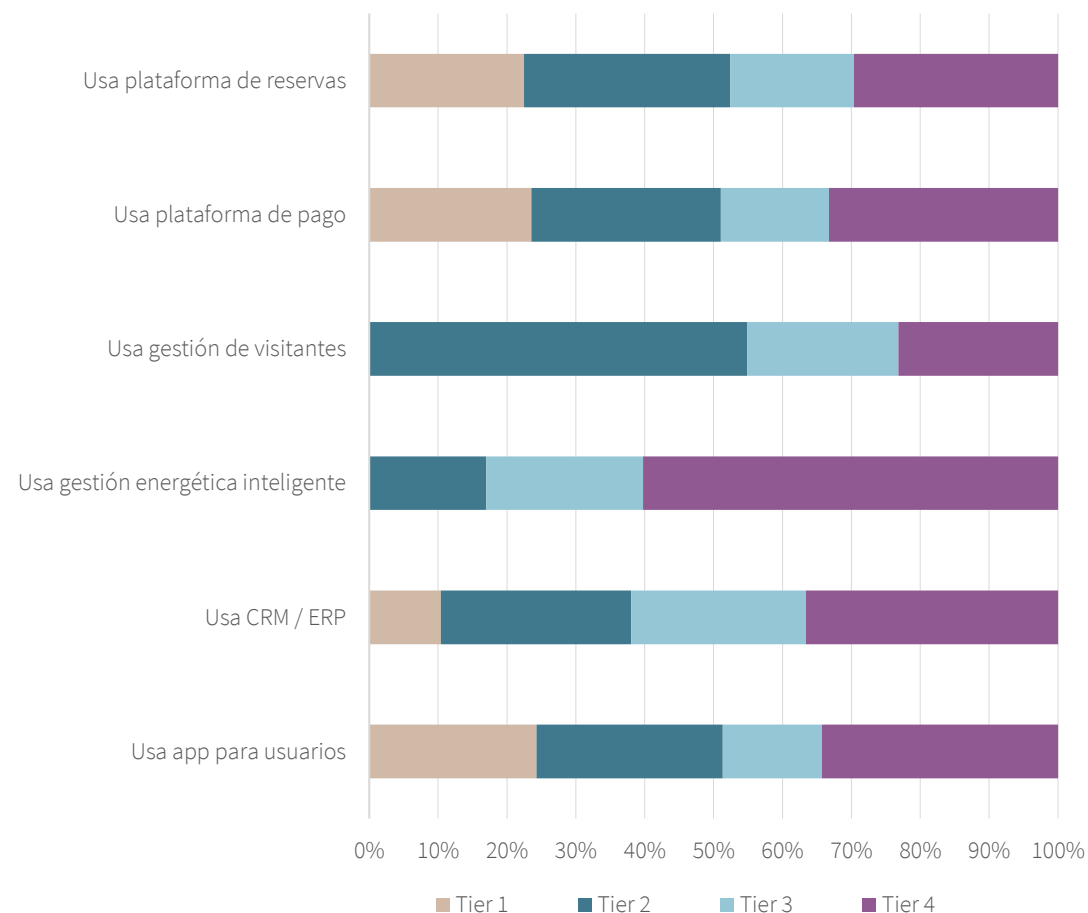
Las plataformas de reservas y CRM/ERP dominan la gestión tecnológica, mientras que la adopción de herramientas avanzadas crece con el tamaño del operador.

Existe una clara **brecha tecnológica** entre Tiers: los operadores más grandes (**Tier 4**) adoptan sistemáticamente más **herramientas sofisticadas y más avanzadas**, mientras que los pequeños (**Tier 1**) muestran infraestructura básica limitada como CRM. **Tier 3** presenta resultados más diversos dada la operativa interna.

Solo el 22% del sector implementa IA, concentrada en marketing, atención al cliente y automatización operativa

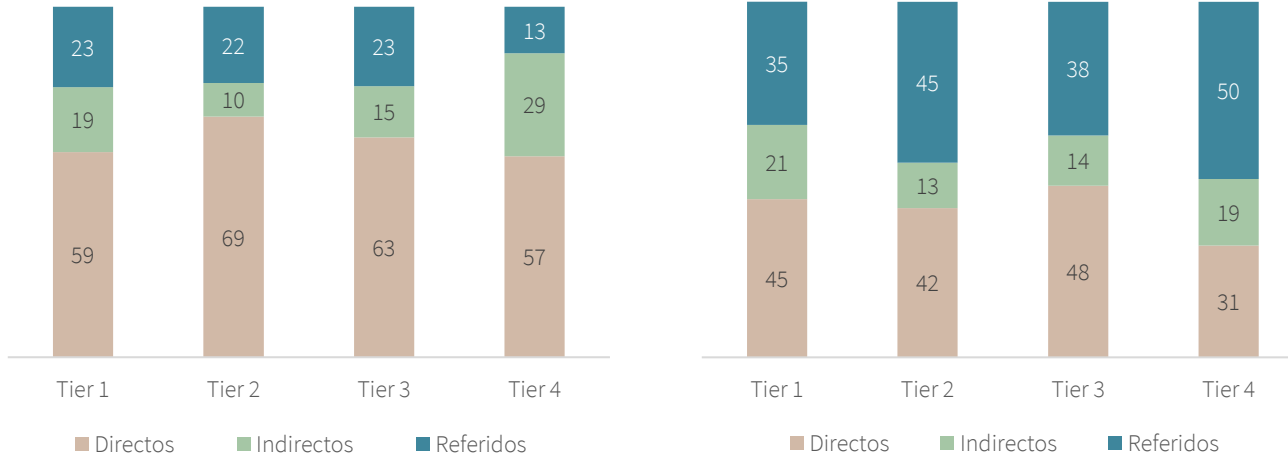
La **IA se aplica** principalmente en **tareas administrativas y de contenido**, no en optimización predictiva o analítica avanzada. El sector se encuentra en fase inicial de adopción, sugiriendo una ventana competitiva para *early adopters*.

Soluciones y herramientas tecnológicas



Origen de los leads

Ratio de conversión de los leads



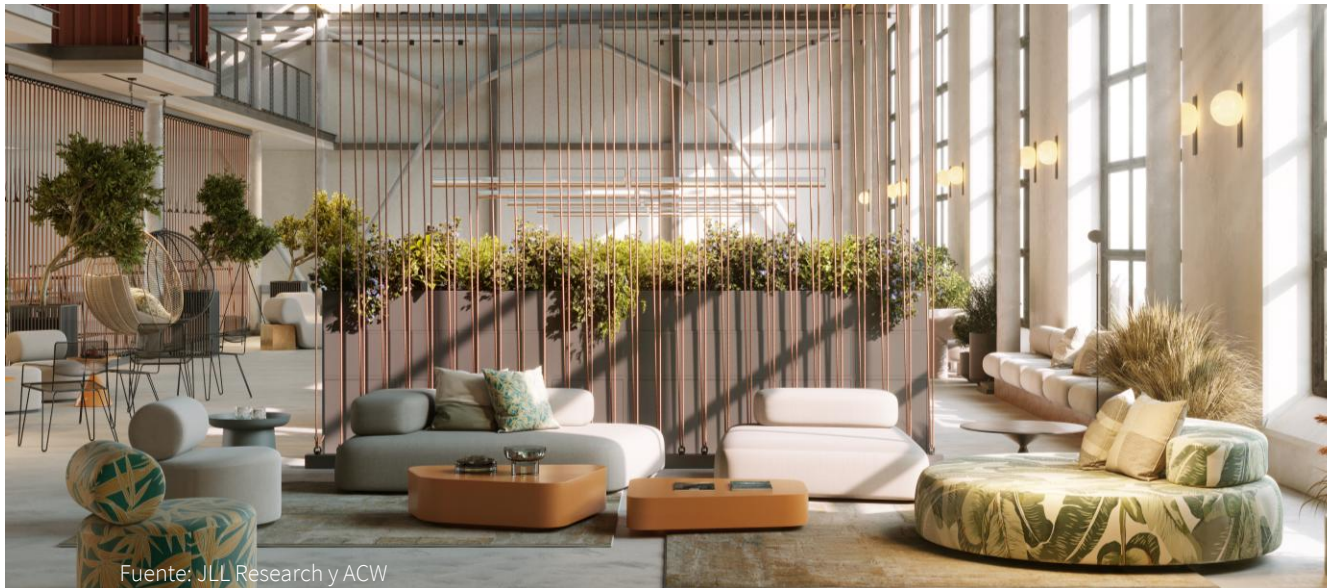
Comercialización y captación

La paradoja de la captación: los leads directos dominan el volumen (61,76%), pero los referidos lideran la conversión con un 42,6%, marcando el networking como la estrategia comercial más rentable del sector

El panorama de captación de leads en espacios flexibles revela una estrategia dual claramente diferenciada por **tamaño y ubicación** del operador.

Los **leads directos** representan el **canal dominante** (61,76% de media), especialmente para operadores **Tier 2** que alcanzan un 68,63%, reflejando una estrategia de captación autónoma y consolidada. Sin embargo, el análisis de conversión desvela un hallazgo estratégico: aunque los **leads directos** generan mayor **volumen**, los **leads referidos** demuestran superior **eficiencia comercial** (42,6% vs 41,14%), especialmente en operadores Tier 4 que convierten un notable 49,8% de sus recomendaciones.

Este hallazgo revela una valiosa **oportunidad**: el crecimiento orgánico mediante networking y **recomendaciones** demuestra un potencial comercial superior, lo que refuerza la importancia estratégica de cultivar relaciones sólidas con clientes satisfechos. Por ubicación, los **Tier 3** destacan con una conversión directa excepcional del 48,24%, aprovechando exitosamente su posicionamiento estratégico en zonas periféricas prime. Los **leads indirectos**, registran menores tasas de conversión (12,80%-20,85%), resultado coherente con su naturaleza comparativa. Esto evidencia una **oportunidad**: optimizar la colaboración entre operadores e intermediarios para mejorar el cierre manteniendo el alcance de estos canales.



Fuente: JLL Research y ACW

Perfil y comportamiento de cliente



Los operadores españoles de espacios flexibles muestran una estrategia de diversificación controlada: mientras los Tier 1 y 2 (fuera de las grandes ciudades) se apoyan más en pymes locales y nacionales del sector tecnológico, los Tier 3 y 4 (Madrid/Barcelona) captan más corporativos de consultoría con mayor apertura internacional, especialmente estadounidense. La internacionalización sigue siendo una asignatura pendiente para la mayoría, con más del 90% concentrados en mercado local y nacional.



Consultoría/servicios profesionales y Tecnología/telecomunicaciones lideran la demanda (rankings 2,25 y 2,82), especialmente en operadores Tier 2 y 3, reflejando la transformación hacia profesiones de alto valor añadido. El análisis revela segregación geográfica: los Tier 4 en zonas centrales prime concentran sectores corporativos sofisticados, mientras los Tier 1 en mercados secundarios mantienen mayor diversificación sectorial.

Ranking sectores de actividad de los clientes

1

Consultoría y
Servicios Profesionales

2

Tecnología

3

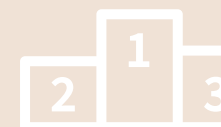
Marketing

4

Logística

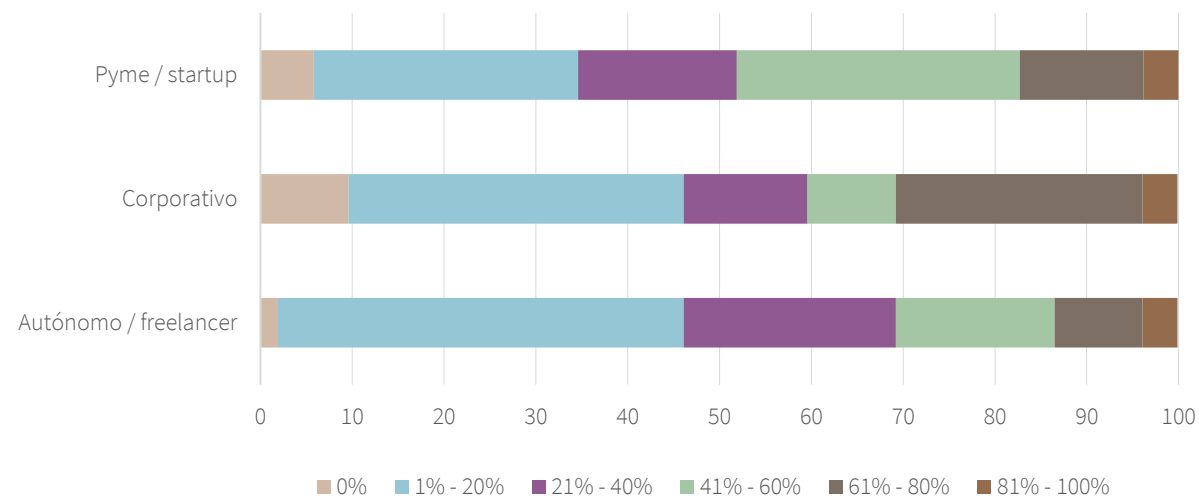
5

Retail





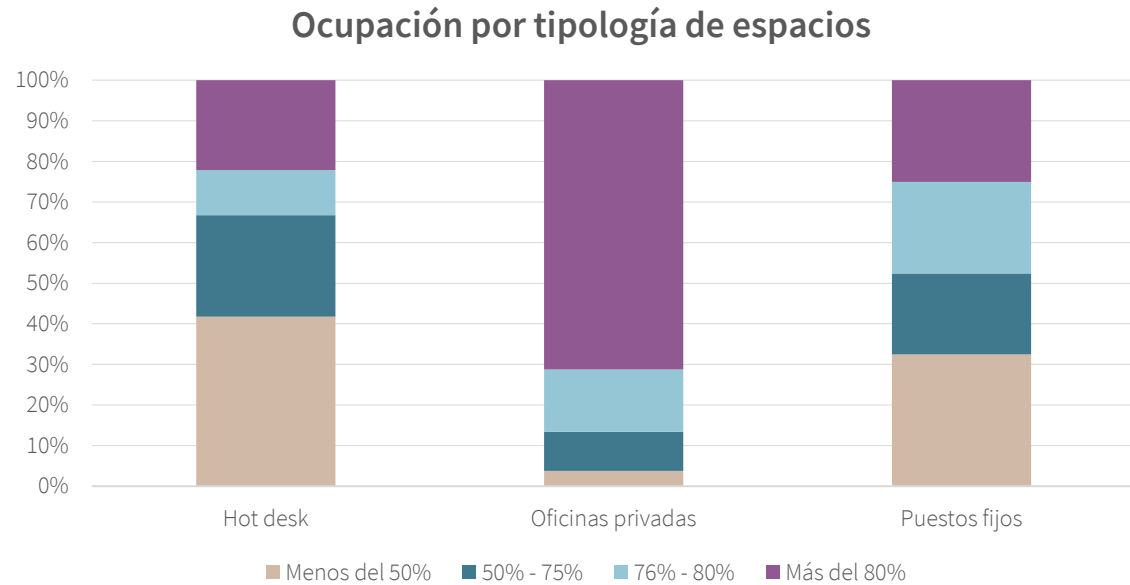
Perfil de los clientes



Procedencia geográfica de los clientes

- La **procedencia geográfica** revela un modelo **híbrido local-nacional-europeo**, donde los operadores españoles construyen su cartera sobre mercados de proximidad, complementados con presencia europea selectiva.
 - Los **clientes nacionales** constituyen el grueso: el 35,8% del agregado concentra entre 21-40%, consolidándose como **segmento dominante**.
 - **Europa** mantiene presencia moderada (52,8% reporta 1-20% de clientes), destacando Tier 2 con mayor penetración (33,3% alcanza 41-60%).
 - El **mercado local** muestra patrones diferenciados: Tier 3 lidera la dependencia con 27,8% operando con 81-100% de clientes locales, triplicando el agregado (13,2%).
 - Los **mercados transatlánticos** permanecen marginales: 43,4% carece de clientes estadounidenses, aunque el 45,3% mantiene presencia testimonial (1-20%).
- Esta estructura evidencia **oportunidades de crecimiento** internacional aún no capitalizadas, especialmente entre operadores de menor escala y ubicaciones periféricas.

Ocupación y patrones de uso



El mercado de espacios flexibles español muestra en 2025 una madurez operativa diferenciada por escala: los operadores Tier 4 lideran en ocupación y, mientras que los Tier 1-2 (emergentes/regionales) se enfrentan a mayores desafíos.

Las **oficinas privadas** consolidan su posición como producto estrella del sector, con un 71,2% de operadores superando el 80% de ocupación, **lideradas por Tier 3** (77,8%) y Tier 4 (76,5%). **Hot desk** muestra una clara polarización: solo Tier 4 alcanza rentabilidad (29,4% >80% ocupación) mientras que un 34,5% del mercado no ofrece esta tipología, especialmente Tier 3 (50%). **Puestos fijos** emergen como producto transicional, con un 27,3% de operadores eliminándolo de su mix y Tier 1 reportando 50% de ocupación inferior al 50%.

El mercado de espacios flexibles en España presenta en 2025 una **rotación controlada**: el 64% de operadores reporta altas entre 11-30%, mientras el 46% registra bajas inferiores al 10%. Los Tier 3 y 4 predominan en altas de clientes, pero también en bajas dado el mayor volumen. Esta dinámica se enfrenta a desafíos estructurales donde la **retención varía según posicionamiento y ubicación**. Los operadores que desarrollen propuestas de valor evolutivas, capaces de acompañar el crecimiento del cliente, dominarán el sector.

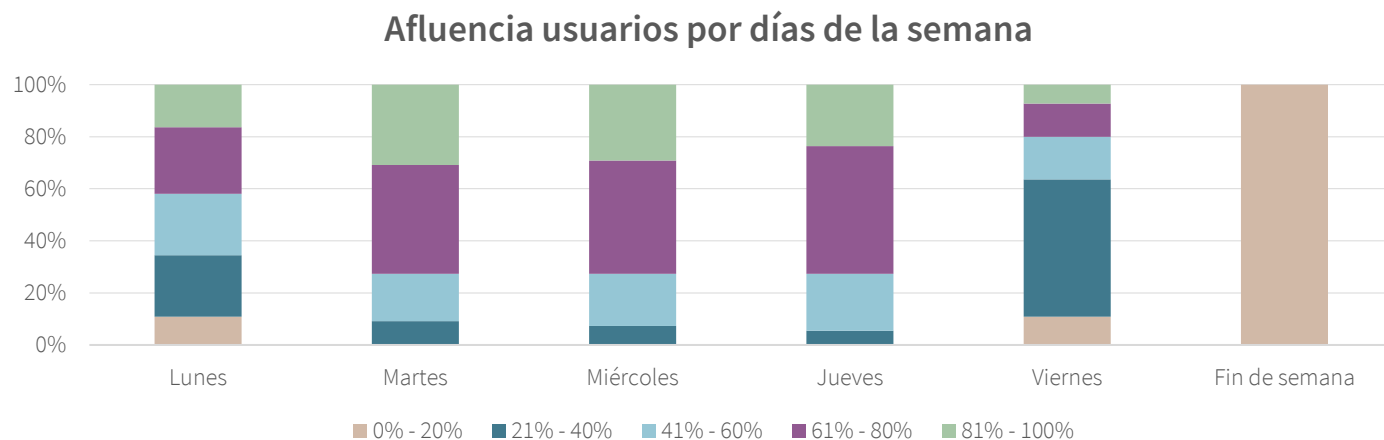


¿Cuál es la afluencia de los usuarios?

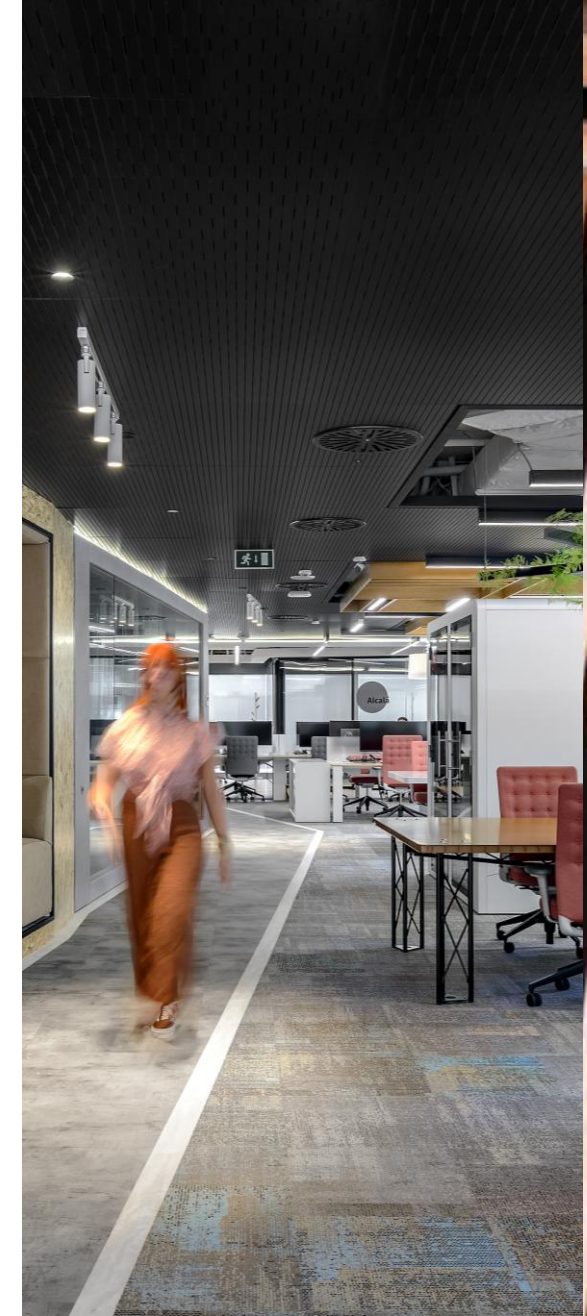
La mitad de la semana marca el pico: el modelo híbrido concentra actividad en 3 días mientras viernes desaprovecha el 50% de capacidad

El **miércoles** se consolida como el día de mayor intensidad de usuarios con 43,6% de operadores reportando afluencias del 61-80%, liderado por Tier 3 que alcanza el 44,4% en rango 81-100%. El **bloque martes-miércoles-jueves** concentra la actividad core, confirmando la adopción del modelo híbrido de 3 días presenciales con afluencias >60% consistentes.

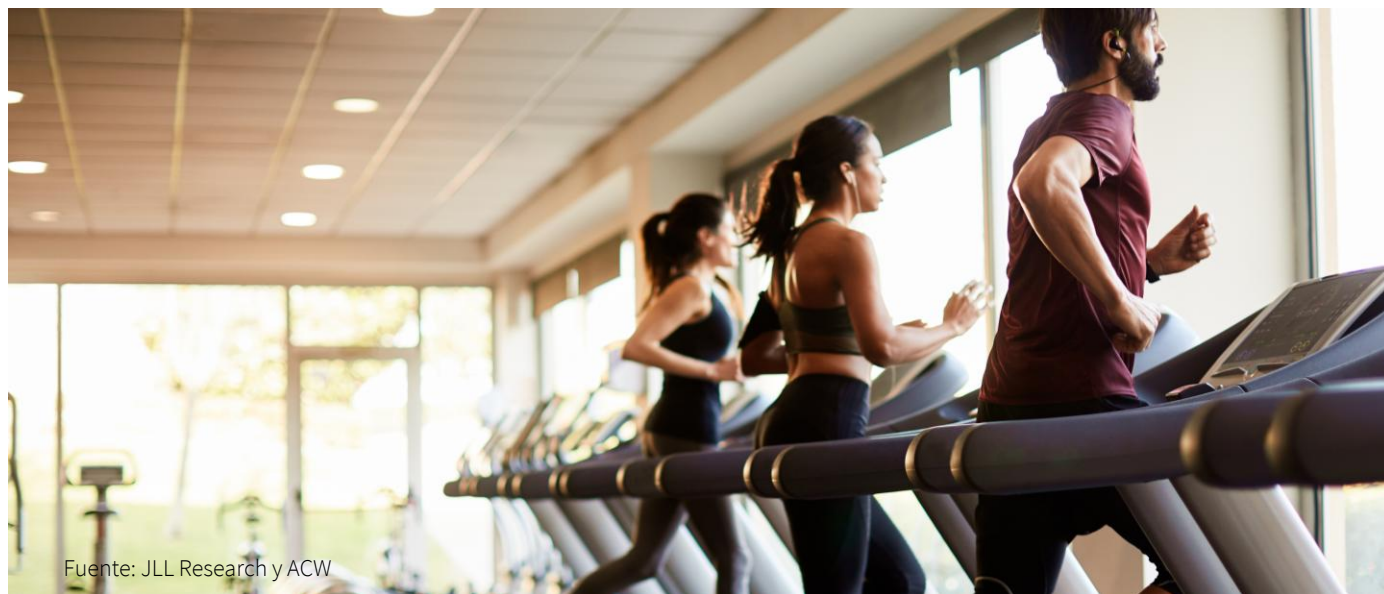
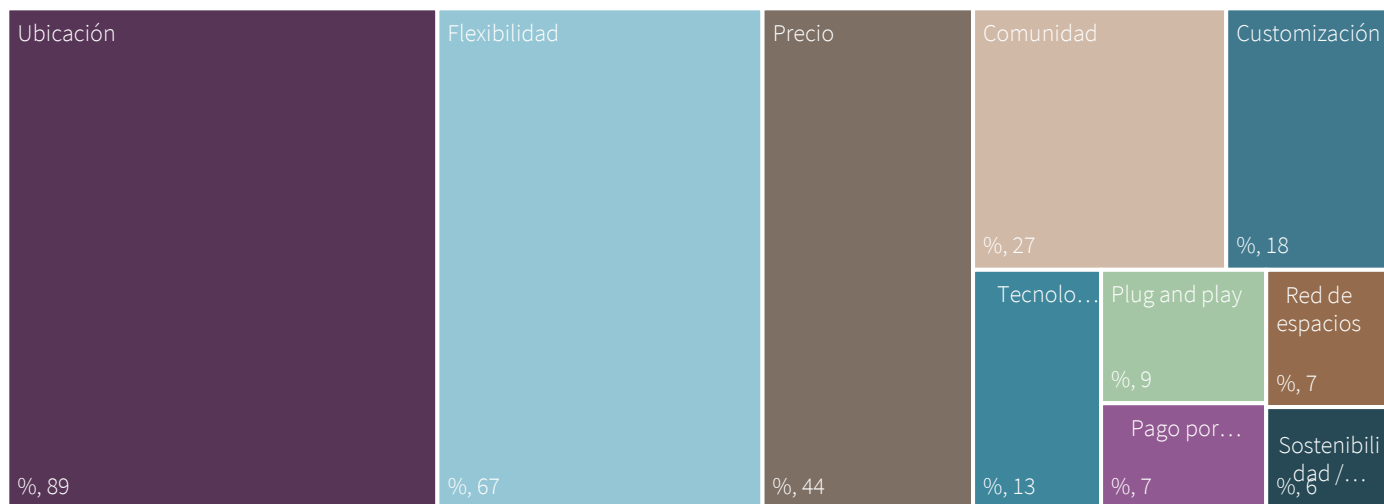
El **viernes** representa la mayor infrautilización del sector: 52,7% reporta solo 21-40% de afluencia, cifra que escala al 82,4% en Tier 4. Los fines de semana permanecen inactivos (100% con afluencia 0-20%).



Fuente: JLL Research y ACW



Aspectos más valorados por los clientes



Fuente: JLL Research y ACW

Propuesta de valor y servicios

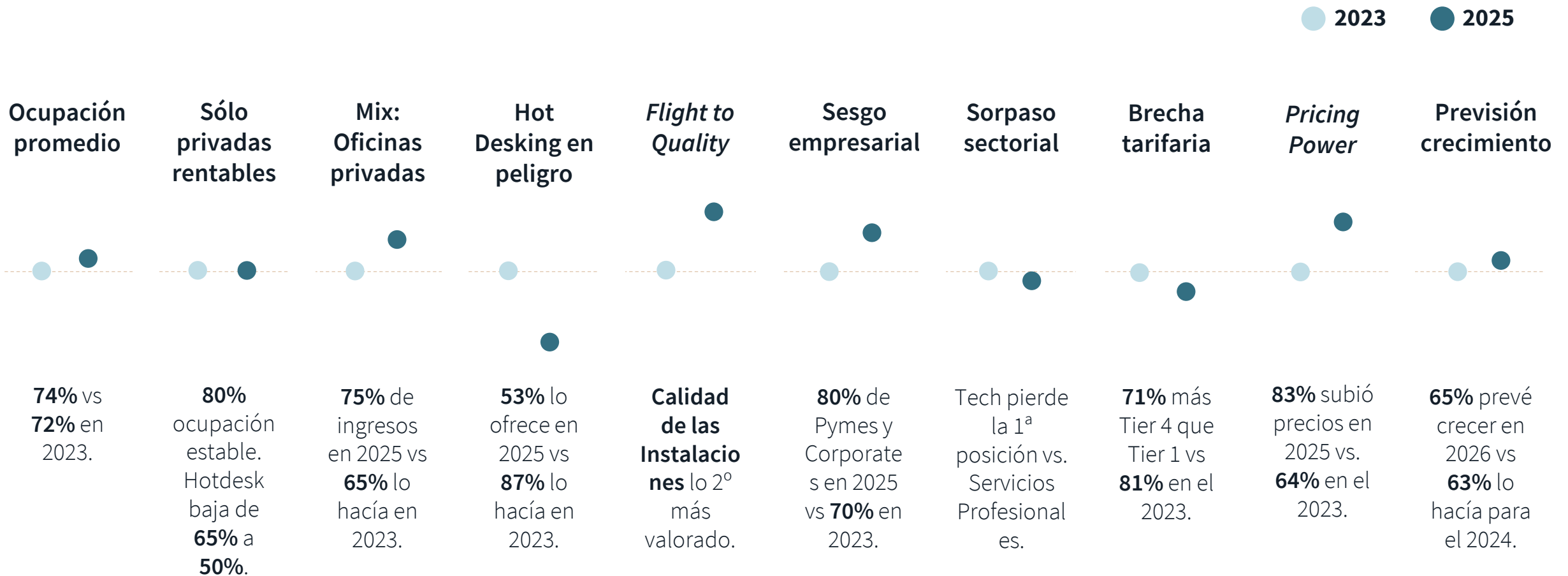
Polarización del mercado Flex: operadores prime compiten por valor añadido mientras operadores secundarios se muestran más sensibles al precio

Los operadores de espacios flexibles en España muestran una clara estratificación: mientras **ubicación y flexibilidad** son universales, la **oferta de servicios** y las prioridades del cliente divergen radicalmente por **segmento**. Los **Tier 4** dominan con **servicios integrales** —94% en soluciones para eventos, 88% en parking y networking— y atraen clientela premium que valora **customización (41%) sobre precio (24%)**.

En el extremo opuesto, los **Tier 3** compiten en **guerra de precios** (78% lo consideran crítico) con oferta básica y sin inversión en diferenciación tecnológica o sostenible. Los **Tier 2** destacan por construir **comunidad** (83% ofrecen networking y el 50% de clientes lo valoran), mientras que los **Tier 1** mantienen **servicios más básicos** con clientela sensible al coste (38% valora pago por uso). La conclusión es clara: el mercado español de flex está polarizado entre **operadores prime** que compiten por **valor añadido** y **operadores secundarios** atrapados en **competencia por precio**, con escasa convergencia entre ambos modelos.

La oficina virtual y el acceso 24/7 dominan la oferta, mientras que los Tier 4 lideran en servicios premium integrales

Evolución del 2023 al 2025



Conclusiones finales

- Los hallazgos de la encuesta 2025 evidencian una **polarización creciente** y una profundización en la **profesionalización del sector** de oficinas flexibles en España, con operadores prime compitiendo por valor añadido y mercados secundarios sujetos a presiones de rentabilidad.
- Este escenario local se enlaza con el contexto global de transformación, donde la adopción de una estrategia de **“cartera elástica” se posiciona como un imperativo** para inversores, propietarios y corporativos, permitiéndoles navegar la volatilidad impulsada por la IA y anticipar las necesidades de talento y espacio en tiempo real.
- Preparar las operaciones y activos para este futuro flexible, alineando **posicionamiento, modelo de negocio y tecnología**, será la clave para crear valor sostenible en el nuevo paradigma inmobiliario.



Disclaimer

Los datos de contexto de mercado proceden de JLL Research y corresponden a datos acumulados a cierre del 4T 2025.

Las conclusiones de la encuesta se basan en la segunda edición de la encuesta anual elaborada por JLL y ACW (Asociación Española de Coworking), distribuida a operadores de espacios flexibles en España durante enero de 2026 mediante formulario online. Los resultados de la encuesta corresponden a 181 centros y aproximadamente 304.000 m² de superficie gestionada, repartidos en 20 ciudades españolas. La muestra representa el 44% del stock flexible de Madrid y Barcelona y el 34% del stock flexible nacional estimado.



Contactos Research JLL

Laura Caballero

Directora de Research y Estrategia
JLL España
laura.caballero@jll.com

Mónica Gracia

Consultora Senior Oficinas y Flex
JLL España
monica.gracia@jll.com

Contactos Negocio JLL

Marta Zulueta

Directora Oficinas
JLL España
marta.zulueta@jll.com

Teresa Ciscar

Directora Espacios Flexibles
JLL España
teresa.ciscar@jll.com

Contactos ACW (Asociación Española de Coworking)

Eduardo Salsamendi

Presidente ACW
eduardo.salsamendi@asociacioncoworking.es

Eva Sánchez

Gerente ACW
eva.sanchez@asociacioncoworking.es

Research at JLL

JLL's research team delivers intelligence, analysis and insight through market leading reports and services that illuminate today's commercial real estate dynamics and identify tomorrow's challenges and opportunities. Our more than 550 global research professionals track and analyze economic and property trends and forecast future conditions in over 60 countries, producing unrivalled local and global perspectives. Our research and expertise, fueled by real-time information and innovative thinking around the world, creates a competitive advantage for our clients and drives successful strategies and optimal real estate decisions.

About JLL

JLL (NYSE: JLL) is a leading professional services firm that specializes in real estate and investment management. JLL shapes the future of real estate for a better world by using the most advanced technology to create rewarding opportunities, amazing spaces and sustainable real estate solutions for our clients, our people and our communities. JLL is a Fortune 500 company with annual revenue of \$20.9 billion, operations in over 80 countries and a global workforce of more than 103,000 as of December 31, 2022. JLL is the brand name, and a registered trademark, of Jones Lang LaSalle Incorporated. For further information, visit jll.com.

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2026

This report has been prepared solely for information purposes and does not necessarily purport to be a complete analysis of the topics discussed, which are inherently unpredictable. It has been based on sources we believe to be reliable, but we have not independently verified those sources and we do not guarantee that the information in the report is accurate or complete. Any views expressed in the report reflect our judgment at this date and are subject to change without notice. Statements that are forward-looking involve known and unknown risks and uncertainties that may cause future realities to be materially different from those implied by such forward-looking statements. Advice we give to clients in particular situations may differ from the views expressed in this report. No investment or other business decisions should be made based solely on the views expressed in this report.