



LA LOCALIZACION SUBURBANA DE OFICINAS

Por Nicolás Urgoiti Soriano, M.^a Teresa Muñoz Jiménez y Juan Angelet Clodell

1.1. INTRODUCCION

Es un hecho más o menos aceptado universalmente que el desarrollo económico, entre otras características, comporta un alto desarrollo de las actividades terciarias —comercio y servicios— que se localizan principalmente en las ciudades y que, en gran parte —sobre todo los servicios—, se realizan mediante la utilización de oficinas. Dentro de esta amplia perspectiva, resulta fácilmente explicable el crecimiento de los parques de oficinas que se observa en las grandes ciudades de los países con alto nivel de desarrollo. Ello no es más que una respuesta evidente de los promotores inmobiliarios al crecimiento de la demanda de servicios y, por tanto, de oficinas, que además acostumbra a aumentar más que proporcionalmente con los aumentos de los ingresos de los indivi-

duos, a partir de un determinado nivel de bienestar. Esto es, una vez se han satisfecho las necesidades primarias de la población tales como alimentación, vestido y alojamiento, la demanda de servicios tiene una elasticidad respecto a los ingresos superior a uno.

La concentración de actividades terciarias e incluso secundarias —industriales— que en su realización utilizan oficinas localizadas en las grandes ciudades, se puede explicar por distintos factores. Entre los más importantes, se pueden enumerar los siguientes:

- Reducción de los costes de obtener información y de comunicación; en especial para aquellas actividades cuya realización requiera contactos personales.

- Razones de prestigio en relación con otras empresas competitivas, localizadas ya en la ciudad.

- Posibilidad de utilizar servicios en común y, por tanto, con un menor coste, con otras actividades localizadas también en la misma ciudad.

- Posibilidad de disponer de una población activa abundante y cualificada, a una distancia relativamente reducida.

- Fácil accesibilidad a los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

La incidencia de estos factores en la localización de oficinas en las ciudades varía según las características de cada actividad. Así, hay actividades

(*) Este artículo es el primero de los dos que componen la introducción teórica a un estudio, realizado por los autores en 1978, sobre la posible implantación de un centro suburbano de oficinas en el sector Norte del Área Metropolitana de Madrid.

Dicho estudio se llevó a cabo en colaboración con don Jerónimo Arroyo, arquitecto, y contando con una información proporcionada por la empresa Richard Ellis, S. A., dirigida por don Francisco Pons Bottino, sobre las características de los establecimientos de oficinas existentes en Madrid y algunos de los ejemplos extranjeros que se presentan en el informe.

que en sus decisiones de localización tienden a dar preferencia a aspectos relacionados con los costes de comunicación o de contactos personales, como las agencias de viajes o de publicidad, mientras que otras, como las oficinas de informática o de seguros, pueden tener más en cuenta las cuestiones de accesibilidad respecto a sus empleados o directivos o calidad ambiental del entorno. Esta distinta incidencia de los factores mencionados según las actividades, junto con factores claramente de oferta, como mayor o menor disponibilidad de suelo para uso de oficinas según zonas, son los que configuran la distribución espacial de las actividades administrativas dentro de una gran ciudad.

A pesar de la gran variedad de actividades que para su realización utilizan oficinas y de la distinta incidencia de los factores que influyen en su localización dentro de una gran ciudad, en la actualidad se observa un proceso claro de suburbanización de oficinas en grandes áreas metropolitanas como París, Londres y Nueva York. Los principales factores que subyacen a este proceso de suburbanización de oficinas, que además aparece como creciente con el transcurso del tiempo (1), son, aparte del fuerte auge de las actividades terciarias previamente mencionado, los siguientes:

1. Precios de venta o alquiler de oficinas en las áreas centrales de las ciudades, relativamente altos por comparación con los de las zonas del extra-radio, con diferencias a favor de estas últimas, de hasta un 100 % en los precios de venta por m² detectados para París (2), o ahorros de £ 180 por empleado y año, en alquiler de oficinas localizadas a unos 30 Km. del centro de Londres (3). Ello se debe a la escasez de suelo disponible para uso de oficinas en el centro de las ciudades respecto a la demanda creciente y, por tanto, a los altos precios de venta o alquiler de ese suelo que repercuten en el precio de venta o alquiler de la superficie construida para oficinas.

2. Menor dependencia de determinadas actividades como informática, editoriales y, en general —todas aquellas con procesos productivos estandarizados—, de los contactos personales para la realización de negocios. De ahí que su localización en los centros de las ciudades sea mucho menos decisiva a medida que se progresa en el tratamiento sistemático de la información que, por lo demás, constituye uno de los mayores «inputs» y «outputs» de las actividades que se realizan en las oficinas.

3. Deterioro de los centros antiguos por obsolescencia de sus edificios e instalaciones, por mayor congestión del tráfico y por mayor contaminación respecto a otras zonas de las ciudades.

4. Fuerte proceso de suburbanización de las grandes industrias y comercios, así como de la población. Ello lleva consigo una mayor atracción de las zonas suburbanas para la localización de oficinas, por simples razones de mayor accesibi-

lidad respecto a sus potenciales clientes o proveedores y respecto a la residencia de sus trabajadores y directivos.

5. Medidas de política de descentralización urbana adoptadas por las autoridades locales a efectos de evitar un mayor deterioro de sus centros antiguos y favorecer un crecimiento más equilibrado de empleo y población de las zonas suburbanas. En este sentido conviene destacar la labor emprendida por el Location Office Bureau (L. O. B.) creado en 1963, para estudiar y orientar la localización de oficinas en Londres, junto con los Office Development Permit que debe conceder el Board of Trade a todo edificio nuevo o que cambie de uso y destine más de 278 m² a oficinas, dentro de la región del Sureste de Londres (4). En París las medidas que se preconizan se centran en: la provisión de una mejor infraestructura de transportes públicos —especialmente Metro— a las zonas suburbanas y ciudades nuevas, cuyo parque de oficinas se quiere potenciar, la localización en ellas de oficinas de la Administración Pública y una política de negociaciones con las empresas que utilizan oficinas, a emprender por un Comité de Descentralización (5).

Por su lado, a través de los estudios que se disponen sobre los procesos de descentralización de oficinas y que se han realizado para el caso de Londres (6), se han podido detectar como características relevantes de los mismos, las siguientes:

1. El mayor porcentaje de traslados —más de un 60 %— de oficinas del centro de Londres a una zona suburbana, se realiza dentro de un radio de unos 25 Km. Económicamente no parece viable descentralizar a más de 70 Km.

2. Un factor decisivo en el proceso de descentralización es la comunicación por ferrocarril de la zona suburbana con el área central de Londres.

3. Otro factor decisivo, es la localización del personal. Las nuevas ciudades construidas cerca de Londres no parecen ser atractivas para la descentralización de oficinas, debido a su escasez de población activa para ser empleada en esas actividades.

4. Las empresas más móviles en el proceso de descentralización son las de seguros, oficinas de la industria química, equipamientos de oficinas. Las menos móviles son, las organizaciones profesionales y científicas, las entidades financieras y las imprentas.

5. No parece existir relación entre número de empleados y trasladados y la distancia, aunque la proporción de grandes empresas aumenta ligeramente con las mayores distancias. Los trasladados en su mayor parte son por empresas completas y las pequeñas empresas se trasladan sólo a cortas distancias —menos de 25 Km.—

6. El motivo que más se menciona para explicar los traslados es la expansión de oficinas, seguido por la renovación de alquileres, reducción de costes e integración de oficinas.

7. Las empresas que más se trasladan son aquellas cuya reducción de alquileres representan

(1) En París, durante el período 1962-70, se estima que el 60 % del crecimiento de la superficie de oficinas se produjo en el extrarradio. Véase Cahiers de l'I.A.U.R.P., 1971.

(2) Véase Cahiers de l'I.A.U.R.P., 1971.

(3) Se supone que cada empleado ocupaba unos 120 pies cuadrados o unos 11,1 m². Véase Wabe, J. S., 1966.

(4) Véase Daniels, P. W., 1969.

(5) Ver Cahiers de l'I.A.U.R.P., 1971.

(6) Estos estudios son básicamente el de Wabe J. S., 1968 y Daniels P. W., 1968.



más de un 2 % de su beneficio comercial anual, siendo la cifra promedio del 6,4 %.

8. Las zonas próximas a los aeropuertos son apetecidas para la localización de oficinas con grandes necesidades de comunicación con otras ciudades y con el exterior. Otras zonas de gran atracción son aquellas con amplias disponibilidades de aparcamiento y/o próximas a grandes centros de información.

1.2. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LOS CENTROS SUBURBANOS DE OFICINAS

El fenómeno de la descentralización de oficinas que, en general, se produce con posterioridad a los de suburbanización de otras actividades urbanas (residencia, industria, comercio, etc.), tiene características distintas según el tipo de región o Area Metropolitana en que tiene lugar. El tamaño y el nivel económico de la población, las características de las redes de transportes y comunicaciones, etc., determinan tanto el grado en que la descentralización tiene lugar como su distribución espacial.

Sin embargo, el estudio de una serie de casos existentes suficientemente significativos, permite extraer algunas conclusiones de validez general junto a otras características de ciertas situaciones concretas fácilmente identificables.

Los factores más importantes que intervienen en el proceso de descentralización de oficinas pueden resumirse en:

- Localización.
- Tamaño de centros y empresas.
- Tipos de empresas descentralizadas y de traslados.
- Razones de la descentralización.
- Instrumentos de la descentralización.

1.2.1. Localización

Tal vez una de las principales exigencias de la empresa que busca una nueva localización fuera del centro de la ciudad es la «accesibilidad». Esto implica no tanto la cercanía, como las buenas comunicaciones con el centro, los aeropuertos, centros de actividades, residencia, etc. En algunos casos, como el de Londres, la comunicación por ferrocarril es esencial; en otros, como sucede en casi todas las ciudades de los Estados Unidos, las comunicaciones se realizan básicamente por medio del automóvil privado. Así, los centros de oficinas ingleses se apoyan casi siempre en núcleos urbanos ya existentes y con estación ferroviaria, mientras que en el caso de Atlanta, U.S.A., por ejemplo, los «office parks» se sitúan preferentemente a lo largo del anillo viario o las carreteras radiales del Area Metropolitana.

La mayor parte de las empresas tratan de no localizarse a distancias excesivamente grandes del centro de la ciudad, sobre todo en aquellos casos en que la descentralización es parcial. En el caso de Atlanta prácticamente todos los centros suburbanos de oficinas se localizan dentro de un radio de 20 Km. del centro urbano, y en Londres este radio sería de unos 50 Km.; en la región de

Nueva York se consideran tres anillos en función de la distancia al centro: a 30, 65 y 100 Km., respectivamente.

En general, las empresas de mayor tamaño tienden a llevar a cabo traslados parciales y a localizarse a distancias mayores que las empresas pequeñas.

Por otra parte, la cercanía de áreas residenciales para sus directivos y empleados, a centros comerciales, áreas recreativas, etc., son valorados por las empresas al elegir su localización, en la que la calidad ambiental es cada día más importante.

La comunicación fácil con el aeropuerto es igualmente de gran importancia.

En resumen, la accesibilidad parece ser uno de los factores decisivos en la descentralización de oficinas con un peso relativo del ferrocarril y el automóvil que depende de cada caso particular. La calidad ambiental y la cercanía de otras actividades suburbanas (residencia, comercio, recreo, etcétera) son también valiosos a la hora de elegir localización para una empresa que emigra del centro de la ciudad. La distancia máxima parece tener ciertos límites, distintos en cada caso, pero que tienden a aumentar con el tiempo y con el tamaño del Area Metropolitana.

1.2.2. Tamaño de los centros y las empresas

En la mayor parte de las Areas Metropolitanas el proceso de suburbanización de oficinas ha comenzado a desarrollarse en forma de edificios aislados, que se localizaban en los bordes de las carreteras o junto a áreas industriales o centros comerciales, de forma espontánea y relativamente cercanos al centro de la ciudad. Muchas veces los centros suburbanos han surgido simplemente de la agrupación espontánea de varias empresas en un lugar sin que existiese previamente un plan conjunto (esto ha sido facilitado, sin duda, en el caso de que se apoyaran en un núcleo urbano existente, como sucede en Gran Bretaña).

Sin embargo, los centros de oficinas planificados en conjunto y promocionados por empresas privadas tienen características totalmente distintas: en ellos se prevé la construcción de una serie de edificios de oficinas y ciertos servicios comunes para uso de los clientes. La necesidad de hacer rentable la construcción de estos servicios, sin los cuales el centro perdería gran parte de su atractivo, obliga a cierto tamaño de los centros, aún cuando puedan construirse por fases. En la región de Nueva York se consideran como «subcentros» sólo aquellos que tienen más de 25.000 m² de oficinas, aunque los situados a menos de 30 Km. de Manhattan oscilan entre los 80.000 y los 370.000 m² de oficinas; en Atlanta sólo uno de los centros supera los 100.000 m² de oficinas y otros dos los 50.000 m²; en Gran Bretaña se ha llegado en algunos casos excepcionales (Croydon) a casi 500.000 m² de oficinas.

En cuanto a suelo, sólo es posible determinarlo en los casos de centros planificados globalmente: en Atlanta sólo uno de los centros pasa de las 100 Has. y otros dos de las 50 Has., de los cuarenta existentes.

1.2.3. Tipos de empresas que se trasladan

Lógicamente la *descentralización* tiene lugar preferentemente en aquellas empresas que, aunque sea en parte de sus departamentos, *no necesitan un contacto directo con el público o con otras empresas*. En muchos casos se tiende a conservar la parte directiva de la empresa en el centro de la ciudad y a localizar fuera los departamentos encargados de realizar los trabajos más rutinarios.

En un informe sobre la oferta de oficinas suburbanas en Atlanta se señala que *este tipo de centros no constituye una amenaza para la supervivencia del Centro, ya que se trata de una oferta complementaria y no competitiva*. En el caso de la región de Nueva York se considera que las empresas que con mayor facilidad salen de Manhattan son aquellas con mercados intermedios o locales, permaneciendo en el centro las empresas con funciones centrales. Más explícitamente, el L.O.B. establece para la región de Londres una serie de categorías según sean más o menos susceptibles de descentralización; las compañías de seguros, servicios profesionales y científicos, banca y finanzas, comerciales, químicas y de ingeniería, etc., parecen ser los tipos más fáciles de descentralizar.

Por otra parte, las empresas más favorables a llevar a cabo traslados totales son (para la región de Londres) las: comerciales, de la construcción, de ingeniería y servicios diversos, mientras que suelen llevar a cabo preferentemente traslados parciales las: compañías de seguros, banca y finanzas, servicios profesionales y científicos, etc.

1.2.4. Razones para la descentralización

Existen indicios suficientemente fundados de que *las razones económicas son las que en mayor grado determinan la descentralización, aun cuando muchas veces el proceso se iniciara a causa de las necesidades de expansión de las empresas*. Además, *la búsqueda de un entorno más agradable y la huida de la congestión de los centros* son factores que, sin duda, favorecen el proceso de suburbanización en cualquier caso.

Los ahorros que buscan las empresas al elegir una localización suburbana se derivan de *los menores costes del suelo, los precios más bajos de venta y alquileres y la reducción de los salarios de parte de su personal*. Como se decía en la introducción, las empresas que más se trasladan son aquellas cuya reducción de alquileres representa más del 2 % de su beneficio comercial anual, siendo la cifra promedio del 6,4 %.

Los precios del suelo *varían* enormemente con la distancia al centro de la ciudad; por ejemplo, en el caso de Atlanta, los precios del suelo en los centros situados junto a la vía de circunvalación (a unos 15 Km. del centro) son siete veces mayores que los de terrenos situados a más de 40 Km. de distancia.

En cuanto a los ahorros derivados de la existencia de salarios más bajos en las localizaciones suburbanas, es necesario tener en cuenta que dependen mucho del porcentaje de empleados que se trasladan con la empresa y, en consecuencia, de la distancia de ésta a su localización anterior.

En cualquier caso, parece que la reducción de salarios sólo afecta a los niveles más bajos y al empleo local captado por la empresa a causa de su descentralización.

1.2.5. Instrumentos para la descentralización

El establecimiento de cualquier tipo de control sobre el desarrollo de nuevas oficinas en el centro de la ciudad, así como la disponibilidad de suelo en ciertas áreas suburbanas o una política de incentivos que apoye la localización de oficinas en ellas, son indudablemente los instrumentos más utilizados para impulsar los procesos de descentralización de oficinas.

En algunos casos existen políticas globales que tienden a favorecer la descentralización y en otros son principalmente las autoridades locales o los particulares los que toman la iniciativa al respecto. En el caso de Londres, por ejemplo, las autoridades locales de ciertos núcleos existentes (Croydon) han aprovechado la imposición de controles en el centro para promocionar en ellos la construcción de oficinas poniendo suelo a disposición de los particulares. El Plan Regional de Nueva York, por otra parte, ha seleccionado una serie de centros a los que asigna un cierto tamaño potencial y destina a absorber la descentralización de oficinas de Manhattan.

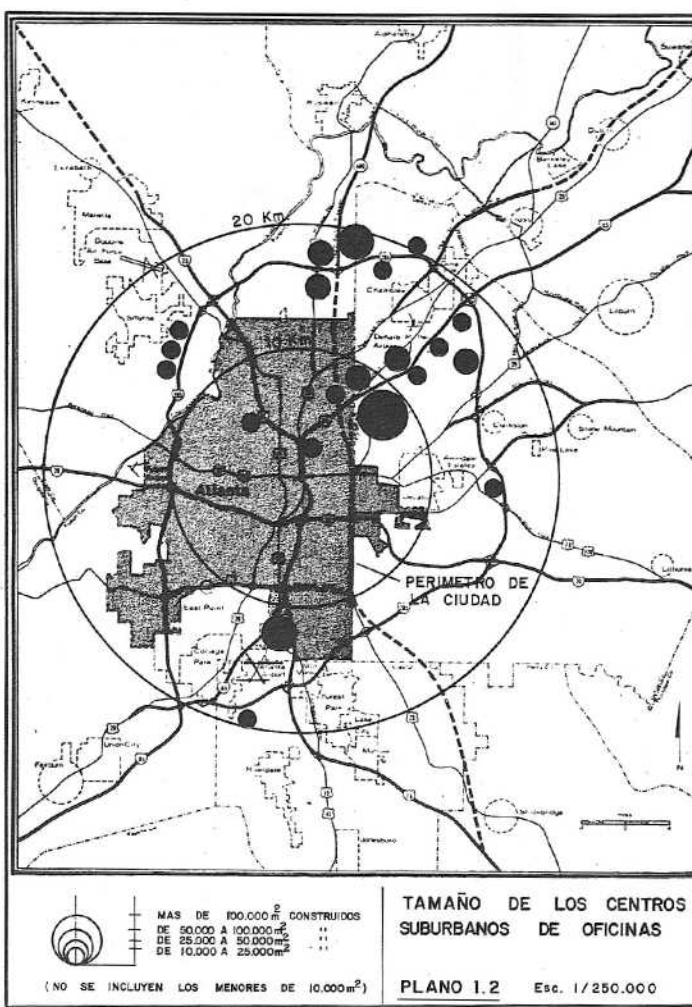
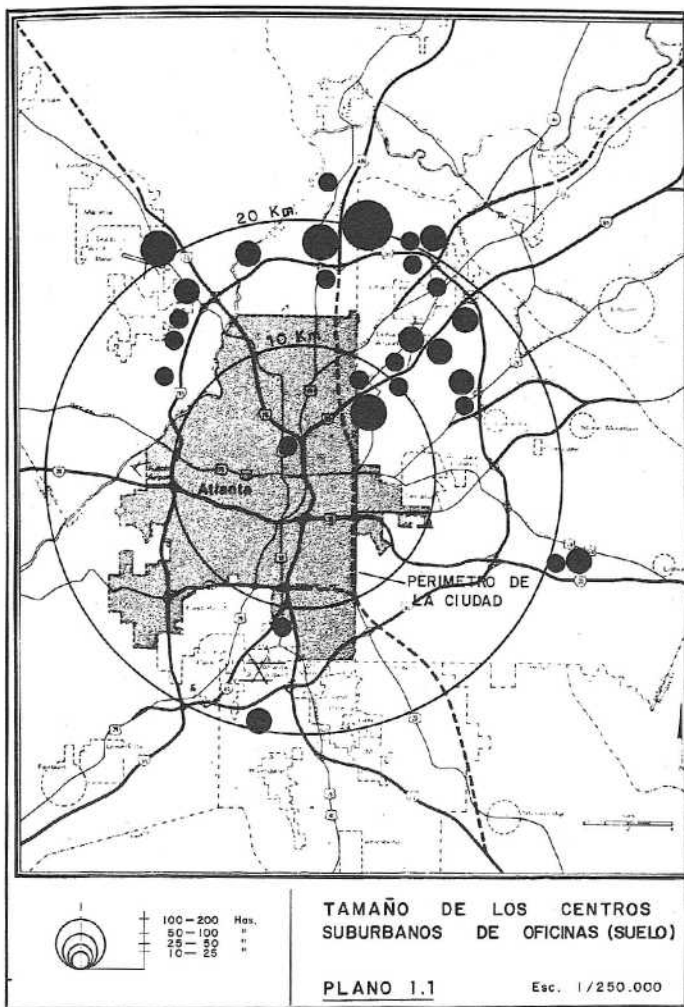
Sin embargo, en el caso de las oficinas no parece que exista todavía en ningún país una política global y coherente de descentralización, como sucede con otras actividades, sino que se hacen tentativas y señalan nuevos objetivos basándose en experiencias anteriores. Por otra parte, la iniciativa privada tiene *aquí* una enorme importancia y el éxito o fracaso de los centros depende de muchos factores que todavía no son **totalmente** conocidos, por lo cual muchas veces las promociones se plantean de forma muy flexible para adaptarse a las condiciones con que deban enfrentarse en el curso de su desarrollo.

1.3. EJEMPLOS DE TENDENCIAS DE LOCALIZACIÓN SUBURBANA EN ÁREAS METROPOLITANAS DEL MUNDO

1.3.1. Atlanta, Ga. U.S.A.

Atlanta ocupa el vigésimo lugar entre las áreas metropolitanas más pobladas de los Estados Unidos; su situación, como capital del Sur del **país**, ha hecho que se convierta en un centro de mercado importantísimo con un área de dependencia que supera los treinta millones de personas y es una de las más grandes de la nación.

El origen de Atlanta, como centro ferroviario, se remonta a 1860 y en ella convergen quince líneas de ferrocarril, que han favorecido la implantación de actividades dependientes de este tipo de transporte. La ciudad tenía 90.000 habitantes en 1900 y su crecimiento, hasta los casi 500.000 habitantes en 1970, se ha apoyado principalmente en su carácter de centro **regional** y, más recientemente, en las actividades de oficinas de ámbito regional, nacional e internacional. La población actual de su área metropolitana (S.M.S.A.) es



La localización suburbana de oficinas

de 1.400.000 habitantes y su crecimiento en la última década del 37 %; los usos residenciales ocupan las zonas norte, este y oeste del centro, mientras que los usos industriales, comerciales y de transporte lo hacen a lo largo de un corredor norte-sur paralelo al ferrocarril, en el centro y la zona situada al noroeste del centro de la ciudad.

En un reciente informe de la «Atlanta's Magazine» se recogen los datos referentes a los centros suburbanos de oficinas en dicha área metropolitana. De los cuarenta «office parks» existentes en Atlanta, la mayor parte son de pequeñas dimensiones, siendo el mayor de ellos de una superficie aproximada de 150 has. de suelo. (Ver Plano 1.1.)

En cuanto a la superficie construida, dichos centros arrojan un total de 600.000 m² de espacio de oficinas y se proyecta para los próximos dos años la construcción de otros 300.000 m². Las previsiones son alcanzar en 1980 la cifra de 2.000.000 m² de espacio de oficinas en centros suburbanos. Ver Plano 1.2.

Según refleja el Plano 1.1., los centros de oficinas se localizan preferentemente en áreas próximas al cinturón I-285 y a lo largo de las carreteras radiales que se dirigen hacia el norte. Las previsiones apuntan hacia un incremento de la concentración de «office parks» en la zona norte del área metropolitana, ya que para los ejecutivos es el área de prestigio y es donde se encuentran situadas las zonas residenciales de mayor calidad.

La accesibilidad al Centro, a través del anillo

perimetral y las carreteras radiales, y al Aeropuerto a través del anillo, son factores decisivos en la localización de estos centros. Las distancias-tiempo medias suelen ser de 15-20 minutos al Centro y de 20-30 minutos al Aeropuerto.

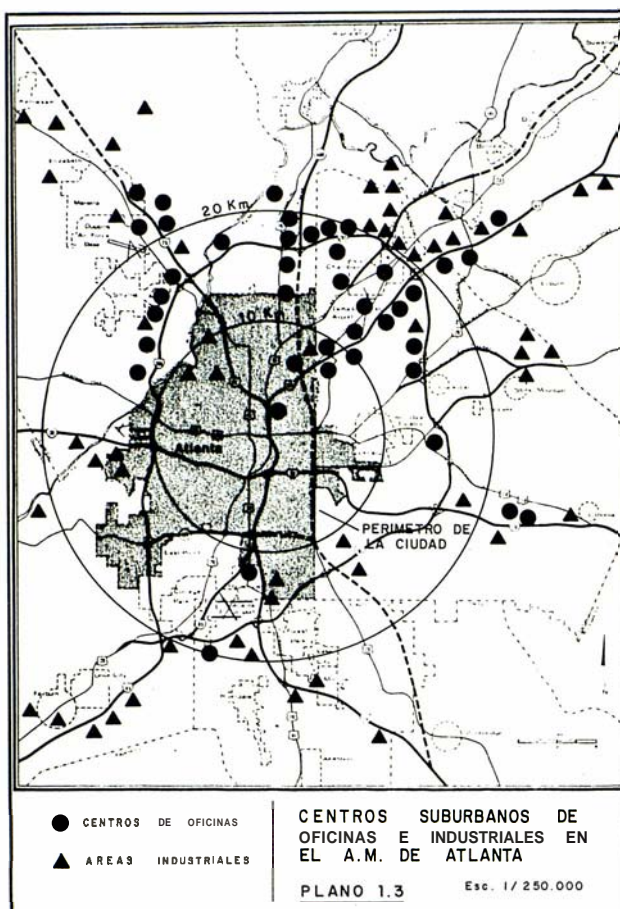
Los precios del suelo son en los centros más importantes, situados junto al cinturón I-285, de unos \$ 28.000/ha. (240.000 ptas./ha.); a distancias de 40 Km. o más los precios bajan hasta los \$ 4.000/ha. (34.000 ptas./ha.), es decir, hasta siete veces menos. Los precios del suelo se han incrementado en un 10 % en sólo 18 meses.

Los alquileres, sin embargo, se han mantenido estacionarios durante los últimos años: entre \$ 10 y \$ 13 por m² de espacio de oficinas de nueva construcción.

La escasez de espacio de oficinas en el centro de la ciudad ha contribuido al desarrollo de promociones suburbanas en gran medida; en 1966, el índice de ocupación en el centro era del 91,5 % y, a partir de 1971, aún se ha elevado este índice. Los niveles de ocupación correspondientes a los nuevos centros suburbanos han pasado del 70,6 % al 75,1 % en un período de sólo cinco meses.

Aunque la accesibilidad siga siendo el factor más valorado en los centros suburbanos, la selección y calidad de los servicios ofrecidos, o existentes en los alrededores, son, sin duda, clave para su éxito futuro.

Los servicios complementarios de las oficinas (centros comerciales, parques, moteles, golf, etc.).



el tratamiento paisajístico y la calidad arquitectónica tienen gran importancia a la hora de evaluar las ventajas que uno de ellos ofrece con respecto a los demás.

Entre los centros suburbanos industriales y los de oficinas existen diferencias esenciales y rara vez ambas funciones se dan en el mismo lugar (ver Plano 1.3.). Sin embargo, ambos coinciden en tener como objetivo primordial el proporcionar una buena accesibilidad, cada día más difícil de lograr. Esta es la razón de que los parques industriales vayan alejándose progresivamente del cinturón perimetral de Atlanta.

Las tendencias observadas permiten predecir una intensificación del fenómeno descentralizador, tanto de oficinas como industrial, cuyos establecimientos continuarán desarrollándose a distancias cada vez mayores del centro, basándose primordialmente en la posibilidad de acceso por automóvil. Sin embargo, se piensa que importantes mejoras en el transporte colectivo podrían cambiar esta tendencia en favor del establecimiento de los centros de oficinas en comunidades auto-suficientes.

Por otra parte, las tendencias de localización industrial apuntan a completar las zonas próximas al cinturón y hacia desarrollos al sur, sureste y noroeste, donde los precios del suelo son más bajos.

En el caso de los centros de oficinas aparece con claridad una fuerte concentración en la zona norte del área metropolitana de Atlanta (ver

ATLANTA, GA. - CENTROS SUBURBANOS DE OFICINAS

VALORACION RELATIVA DE LOS SERVICIOS EXISTENTES PROXIMOS AL CENTRO

	N.º	%
Accesibilidad al centro de la ciudad	25	100
Accesibilidad al Aeropuerto	25	100
Acceso directo desde la Autopista	25	100
Comercio Suburbano	18	72
Restaurantes y Cafeterías	14	56
Moteles y Hoteles	12	48
Bancos y Servicios Financieros	10	40
Residencia de Calidad	10	40
Servicios Recreativos	10	40
Servicios Educativos	4	16
Servicios Sanitarios	3	12
Servicios Públicos	3	12
Industria y Almacén	2	8
Servicios de Transporte	2	8
Áreas Forestales	1	4

VALORACION RELATIVA DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR EL CENTRO

	N.º	%
Calidad de Materiales y Acabados	8	80
Restaurantes y Cafeterías	7	70
Edificios pequeños y de baja altura	5	50
Espacios Ajardinados y Arbolados	4	40
Sauna y Masajes	3	30
Servicios Personales: peluquería, etc.	2	20
Servicios Financieros: bancos, etc.	2	20
Servicios Comunes: salas reunión, etc.	2	20
Servicios Deportivos	2	20

Fuente: Atlanta's Magazine Report.
Propaganda de los Centros.



La localización suburbana de oficinas

Plano 1.1.). La razón es principalmente la localización próxima a las áreas residenciales de más prestigio, al norte de la ciudad, desde donde los ejecutivos realizan sus viajes al trabajo. Algunos de los centros más cercanos han sido ya alcanzados por el desarrollo residencial y tienen problemas de tráfico.

Parece también generalmente admitido el hecho de que la incidencia de un transporte colectivo rápido y de calidad sería más acusada en el caso de las oficinas que en el de los centros industriales.

Por último, en el cuadro adjunto, se ha estudiado la valoración relativa que las propias promociones de centros de oficinas en Atlanta conceden a los servicios ofrecidos por el centro o existentes en los alrededores. Como fuente de los datos utilizados figuran tanto el citado informe de la «Atlanta's Magazine» como una serie de material publicitario editado por los centros.

1.3.2. Londres, Inglaterra

El proceso de descentralización de oficinas en la región de Londres ha sido particularmente intenso durante los últimos años; a partir de 1964, comienzan a establecerse controles para el establecimiento de nuevas oficinas en el centro de la ciudad, paralelamente a la promoción de suelo suburbano destinado a este tipo de actividades. La política general de apoyo a la descentralización de oficinas ha cristalizado en una serie de planes, como el «Great London Development Plan» y «Strategy for the South East», y ha contado con un organismo de control (Location of Offices Bureau) de las empresas que se trasladan del centro a otras áreas de la región o del país.

Según datos del L.O.B. (Location of Offices Bureau), en los doce años transcurridos desde su creación, 3.800 empresas y 120.000 empleos de oficinas han salido de Londres a través de este organismo. Las citadas cifras pueden considerarse la mitad de las correspondientes a la descentralización real que ha tenido lugar en este período.

Las características más sobresalientes de la descentralización de oficinas en Londres son las que se exponen a continuación:

— Tamaño de las empresas a trasladar.

Los porcentajes de empresas trasladadas, por tamaños, en los doce años considerados son:

de menos de 25 empleados	42 - 60 %
de 25 a 49 empleados	9 - 25 %
de 50 a 99 »	8 - 17 %
de 100 a 199 »	6 - 20 %
de 200 a 499 »	3 - 10 %
de 500 a 999 »	0,5 - 3 %
de más de 1.000 »	0,5 - 1,5 %

Como refleja la anterior tabla, el número de empresas trasladadas es proporcionalmente mayor al disminuir su tamaño, siendo las empresas de menos de 25 empleados las más susceptibles de descentralización.

Sin embargo, considerando el número de empleados que se trasladan, las cifras más altas corresponden a las empresas de entre 200 y 500 empleados, descendiendo tanto en las mayores como en las menores.

— Distancia al centro de Londres.

En las consultas realizadas a los clientes sobre sus preferencias de localización, el L.O.B. obtuvo los siguientes resultados:

— Más del 70 % de las empresas y del 60 % de los empleados deseaban localizarse a menos de 40 millas de Londres y más del 40 % de las empresas a menos de 20 millas.

— Del 70 % de las empresas realmente localizadas a menos de 20 millas de Londres en 1965 se ha pasado a solo el 25 % en 1975; y del 90 % localizadas a menos de 40 millas en 1965 se ha pasado al 50 % en 1975. Los traslados a distancias progresivamente mayores son claramente apreciables en estos doce años.

— Localización de las empresas descentralizadas.

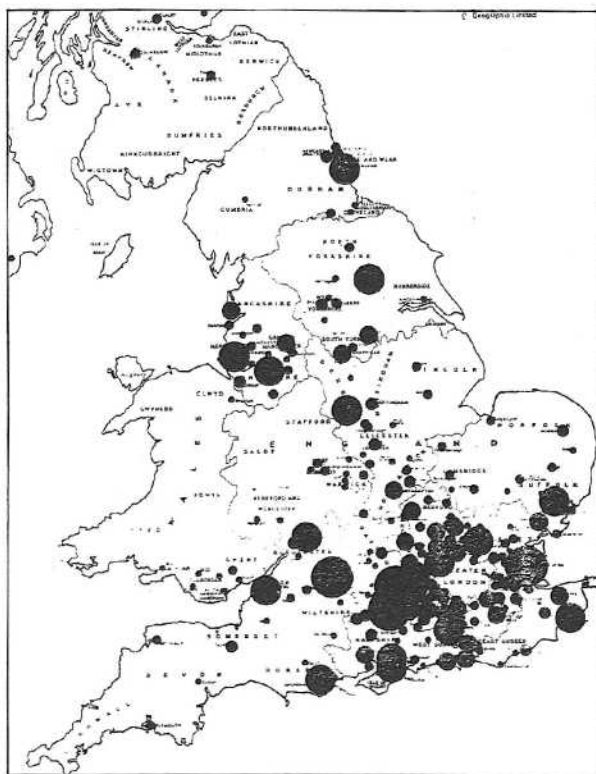
Como se refleja en el mapa, las empresas se localizan preferentemente, a nivel regional, en la zona Suroeste, el eje Swindon-Bristol y el área Noroeste. Dentro del Gran Londres, Croydon, Hounslow y todo el sector occidental son los más elegidos para la localización de oficinas. Ver plano 1.4.

— Razones para la descentralización.

El examen de los datos del L.O.B. lleva a la conclusión de la importancia creciente de las razones económicas sobre las de expansión de la empresa para la descentralización.

En 1970 el 35 % de las empresas daban prioridad a las razones de expansión y sólo un 20 % a las económicas; en 1975 las razones de expansión sólo aparecen en el 15 % de los casos, mientras que las económicas pasan a representar más del 50 % del total.

— Tipos de empresas descentralizadas.



LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DESCENTRALIZADAS (SEGUN EL NUMERO DE EMPLEADOS). LONDRES

PLANO 1.4

Atendiendo al número de empresas que se trasladan, los tipos más susceptibles de descentralización serían en orden decreciente: comercio de distribución, empresas eléctricas y de ingeniería, compañías de seguros, servicios profesionales y científicos, negocios. Considerando el número de empleados, las más susceptibles de descentralización serían: compañías de seguros, transportes y comunicaciones, empresas químicas, empresas eléctricas y de ingeniería, banca y finanzas.

La política descentralizadora llevada a cabo en Gran Bretaña ha potenciado el desarrollo de centros de oficinas fuera de Londres, pero apoyados en núcleos urbanos próximos ya existentes en los que las comunicaciones y la mano de obra estuvieran disponibles. Sin embargo, como ilustra el caso de Croydon, este tipo de centros, integrados con servicios comerciales y de esparcimiento, han comenzado a crear problemas de congestión, limitaciones de empleo, etc.

Las últimas tendencias observadas en recientes estudios sobre el tema parecen preferir que la localización de oficinas sea potenciada fuera del área metropolitana y que los nuevos centros principales se localicen más lejos de Londres.

1.3.3. Nueva York, U.S.A.

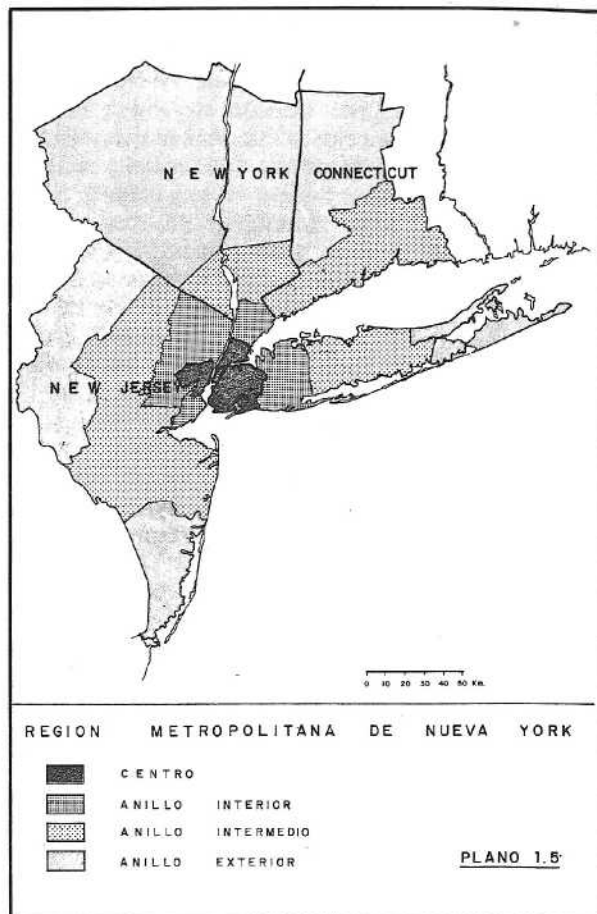
El fenómeno de la suburbanización de las actividades de oficinas tiene en la región de Nueva York características singulares derivadas tanto de su gran tamaño como de su carácter de concentración a escala mundial de este tipo de actividades terciarias.

El área metropolitana de Nueva York, la mayor de los Estados Unidos, tenía en 1960 casi 15 millones de habitantes, lo cual representa algo más del 8 % de la población total del país. Su tasa de población activa en oficinas es de 17,6 empleados/100 habitantes, la más alta de las registradas en las áreas metropolitanas del país, y el empleo de oficinas alcanza el 40 % del total del empleo terciario frente al 25 % que corresponde a la media del país.

La región de Nueva York, con casi dos millones y medio de empleados en oficinas en 1960, concentra más del 10 % del total del empleo de oficinas de los Estados Unidos, que se distribuyen en la gran concentración de Manhattan, una serie de centros exteriores y en edificios dispersos por toda la región. De los 41 millones de m² de espacio de oficinas existentes en la región metropolitana, el 49 % corresponde a Manhattan, el 13 % a quince subcentros principales (de más de 100.000 m² cada uno), el 4 % a concentraciones menores y el 34 % se encuentra disperso (7).

Para un examen de la distribución espacial de las oficinas en la región de Nueva York, se han considerado éstas de acuerdo con el ámbito de su área de mercado por la incidencia que éste tiene en la elección de localización.

(7) Regional Plan Association, «The Office Industry: Pattern of Growth and Location», M.I.T. Press Cambridge, Mass., 1972.



La distribución regional por tipos de empresas es la siguiente:

centrales	29,5 %
mercado intermedio	46,8 %
mercado local	23,7 %

éstas se localizan en las distintas áreas (ver plano 1.5.) de acuerdo con la siguiente distribución:

	centrales	mercado intermedio	mercado local
Manhattan	80,14 %	55,46 %	8,45 %
resto del centro	6,07 %	20,37 %	45,00 %
corona interior	6,44 %	12,00 %	23,52 %
corona intermedia	6,24 %	10,37 %	16,08 %
corona exterior	1,11 %	1,80 %	6,74 %
total región	100,00 %	100,00 %	100,00 %

La intensidad en el uso del suelo disminuye lógicamente del centro a la periferia; esto se refleja en las densidades de empleo (brutas) de las distintas áreas, que alcanzan en Manhattan cifras que son hasta cien veces superiores a las que se registran en otras áreas del centro de Nueva York. Considerando las áreas espaciales de análisis reflejadas en el plano 1.5., las densidades de empleo son las siguientes:

	distancia al centro	n.º empleos/Km ² de suelo		
		central	mercado intermedio	mercado local
Manhattan	1 Km.	17.600	19.400	1.250
resto del centro	14 Km.	40	224	248
corona interior	30 Km.	13	38	38
corona intermedia	65 Km.	3	8	6
corona exterior	100 Km.	0,4	0,8	1,6



La localización suburbana de oficinas

Por otra parte, el estándar de superficie de oficinas por empleado es en la región de Nueva York, de 24,5 m²/empleado; en Manhattan es de 23 m²/empleado y en el resto de la región 26 m²/empleado.

La edificabilidad media por zonas desciende desde los 1.600 m²/Km² en el centro hasta 1 m²/Km² en la corona exterior.

Los tipos de edificios de oficinas que se consideran típicos de las distintas zonas son: el de 100.000 m² y 40 plantas en el centro; el de 23.000 m², 7 plantas y 750 plazas de estacionamiento en un desarrollo suburbano de media densidad; y el de 5.000 m² y 3 plantas en un área típicamente suburbana.

Los centros suburbanos en la región de Nueva York

Los quince principales subcentros de oficinas existentes en la región en 1963 —aproximadamente 5 millones de m²— equivalen, como se ha dicho anteriormente, a casi la cuarta parte del espacio de oficinas existente en Manhattan en dicho año.

Los cuatro subcentros localizados dentro de la zona central de la región sumaban en 1963 una superficie total de 2 millones y medio de m² de oficinas y en el período 1963-1970 se han incrementado en un 21 % (en el mismo período el crecimiento medio en la región ha sido del 35 %, siendo el de Manhattan del 36 % durante este período).

Los cinco subcentros de la corona interior incrementaron en un 23 % los 1.200.000 m² de oficinas, existentes en 1963, en el período 1963-1970.

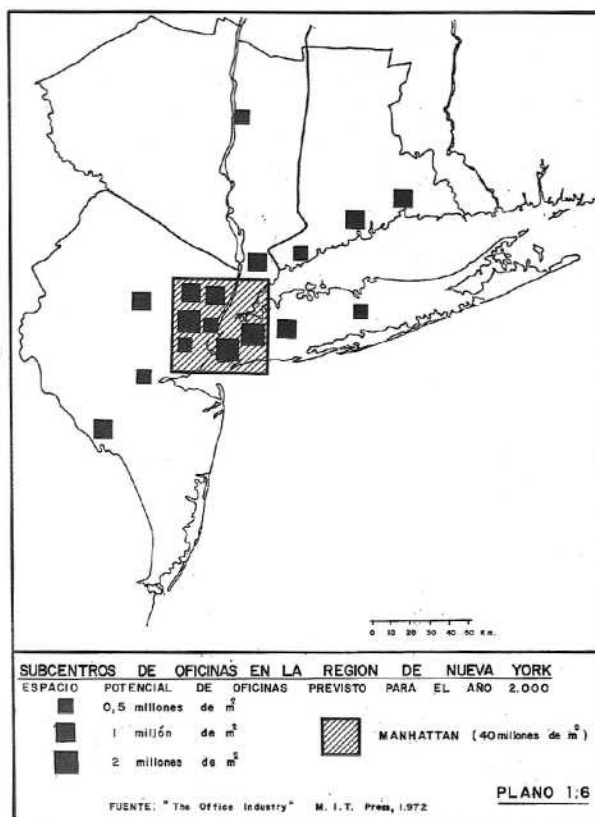
Los seis subcentros de la corona intermedia incrementaron igualmente en un 23 % los 1.450.000 m² existentes en 1963 durante el período citado de siete años.

Tabla de superficie de oficinas correspondiente a los centros suburbanos de la región de Nueva York

	distancia al centro	m ² ofi. 1963	m ² ofi. 1970	% incremento 1963-70
Centro (excluido Manhattan)	14	2.510.000	3.025.000	20,6
Corona interior	65	1.250.000	1.517.000	25,3
Corona intermedia	65	1.450.000	1.790.000	23,4
Total		5.190.000	6.332.000	22,0

Considerando las tendencias observadas en estos subcentros, un crecimiento sensiblemente inferior al experimentado por la región en conjunto, las proyecciones para el año 2000 son de 5 millones de m² de nuevo espacio de oficinas. Sin embargo, si se acepta una política de potenciación de los centros de oficinas suburbanos, esta cifra podría llegar a 12 millones de m². En el primer caso, los subcentros absorberían el 10 % del crecimiento regional, y en el segundo el 25 %. Ver plano 1.6. para la primera hipótesis.

Parece que en el «Second Regional Plan» existe un deliberado esfuerzo por concentrar las oficinas suburbanas en centros, reduciendo la dispersión. Además de los quince centros citados, de entre 1.000.000 y 100.000 m² construidos, se propone



la creación de tres nuevos centros, de aproximadamente 100.000 m² cada uno, en las coronas intermedia y exterior de la región de Nueva York.

El porcentaje que representa en estos centros el empleo de oficinas, con respecto al empleo total es de entre el 25 y el 40 %, frente al existente en Manhattan del 45 %. La introducción de otras actividades en estos centros (universidades, hospitales, comercio, etc.) puede incluso hacer que esta proporción descienda a pesar de su crecimiento.

La potenciación de los subcentros de oficinas se apoya fundamentalmente en el hecho de sus menores requerimientos en cuanto a transporte, al utilizar más eficientemente la infraestructura viaria y las líneas de transporte colectivo existentes. Sin embargo, todos ellos exigirían líneas de transporte adicionales al alcanzarse altas densidades.

1.3.4. París, Francia

Las actividades de oficinas han experimentado un fuerte desarrollo durante los últimos años en la región de París y una tendencia a salir del centro de la ciudad y localizarse en áreas periféricas especializadas. Los recientes estudios sobre la implantación de oficinas (8), parte del hecho comprobado de que en la distribución de los edificios de oficinas en la región de París se ha producido un fuerte desequilibrio, que tiende a acentuarse, en favor de la zona occidental de la ciudad y áreas suburbanas adyacentes.

La región de París, entre 1962 y 1970, ha aumentado su parque de oficinas en más de 3 mi-

(8) «Prévisions d'implantation de bureaux en région parisienne». Cahiers de l'I.A.U.R.P., vol. 22. Enero. 1971.

llones de m², con un ritmo medio de construcción anual cercano a los 400.000 m².

La ciudad de París, que actualmente representa el 68 % del total de espacio de oficinas existente en la región, ha absorbido en los últimos ocho años sólo el 40 % del crecimiento total de oficinas y las previsiones apuntan a un progresivo decrecimiento de este porcentaje, debido a las promociones llevadas a cabo en áreas suburbanas (sectores Oeste y Sur) y la aparición de nuevos centros terciarios competidores (Front de Seine, Maine-Montparnasse, Bercy-Gare).

En los próximos años se completará el sector A de la Défense e importantes edificios en los alrededores: entre 1962 y 1975 se estimaba la construcción de más de 3 millones de m² en el sector Oeste de la región y la creación de 200.000 nuevos puestos de trabajo en oficinas suburbanas, traerá consigo problemas muy complejos.

Sobre esta base, los objetivos de la actual política de descentralización de oficinas en la región de París son conseguir un mayor equilibrio geográfico en la distribución de los empleos de oficinas impidiendo, por una parte, la construcción de nuevos edificios en áreas particularmente saturadas (Oeste) y favoreciendo, por otra, su implantación en las ciudades nuevas o centros capaces de reestructurar los sectores Norte y Oeste.

Considerando la fuerte dependencia que tiene la localización de oficinas del transporte público, se piensa que el éxito o el fracaso de esta política de descentralización dependerá de la terminación en los próximos años de los enlaces por carretera y ferrocarril con las ciudades nuevas. Por otra parte, es necesario acabar con la exclusividad del sector Oeste como zona de prestigio favoreciendo la calidad en promociones de suficiente entidad localizadas en las demás áreas de la región. La promoción de centros de oficinas competitivos, con precios de venta y alquiler sensiblemente más bajos que en París, en diversos sectores y ciudades nuevas favorecerá igualmente la consecución de este equilibrio.

En este marco se inscriben los proyectos de normativa que tienden a modificar la cuantía de las tasas aplicables a las oficinas elevándolas en el sector Oeste y con exenciones totales o parciales en beneficio de ciertos sectores.

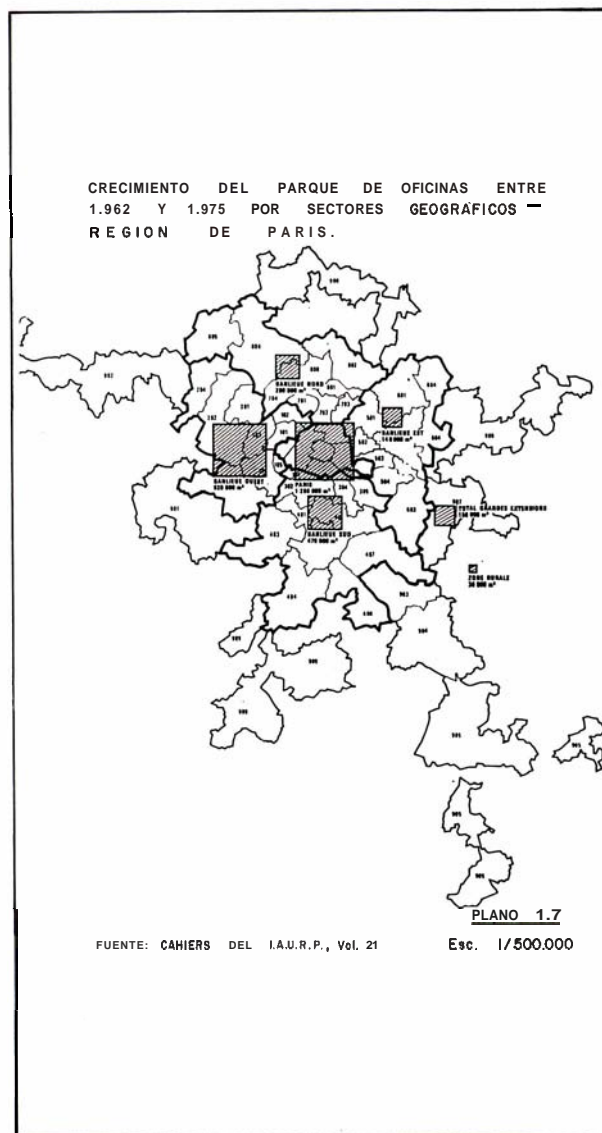
Parece probable que entre 1975 y 1980 la tendencia natural de las empresas a localizarse hacia el Oeste se debilite, a causa de la existencia de cierta demanda no satisfecha con las condiciones existentes en el sector (empresas que no desean pagar precios de venta o alquiler elevados). Pero este movimiento tiene la suficiente fuerza como para superar las dificultades temporales y adaptar su oferta a la demanda existente, por lo cual resulta absolutamente necesaria la puesta en práctica de una política de control e incentivos al mismo tiempo que se trata de captar la demanda con promociones de oficinas en otras áreas de la región.

La evolución de las oficinas en el periodo 1962-1970

Según datos del Atelier Parisien d'Urbanisme, el número de empleos en oficinas existente en la región de París en 1962 era de 778.000, el 19,4 % del total de población activa regional.

Considerando un estándar de 16 m²/empleado, se estimaba el parque total de oficinas en la región en 12.500.000 m² de superficie construida. La distribución espacial de esta superficie fue estimada sobre datos de la C.R.A.T. (Caisse Régionale des Accidents du Travail) y es la que figura en la tabla adjunta.

Para la estimación de la superficie de oficinas cuya construcción se llevaría a cabo entre 1962 y 1969 se examinaron los permisos de construir concedidos en estos años (obligatorios a partir de 500 m²), con el resultado de aproximadamente tres millones de m² y medias anuales de entre 300.000 y 600.000 m² en dicho período. De esta superficie casi el 30 % correspondía a la zona Oeste y porcentajes de entre el 5 y el 15 % al resto de las zonas o sectores considerados en la región. ver plano 1.7.



La situación privilegiada de París se veía reforzada, además, a causa de la autorización de convertir edificios residenciales en oficinas y las estimaciones para 1970, por tanto, se hicieron incluyendo tanto las nuevas construcciones como la demolición de antiguos edificios y las transformación de viviendas en oficinas.



La localización suburbana de oficinas

Evolución del parque de oficinas en la región de París en el período 1962-1970

	1962		1970		crecimiento 1962-70	
	m ²	%	m ²	%	m ²	%
París	9.375.000	75,0	10.635.000	67,9	1.260.000	39,8
Sector Oeste	1.250.000	10,0	2.170.000	13,9	920.000	29,1
Sector Norte	375.000	3,0	575.000	3,7	200.000	6,3
Sector Este	375.000	3,0	515.000	3,3	140.000	4,4
Sector Sur	500.000	4,0	970.000	6,2	470.000	14,8
Grandes extensiones	250.000	2,0	400.000	2,5	150.000	4,7
Zona rural	375.000	3,0	405.000	2,5	30.000	0,9
TOTAL	12.500.000	100,0	15.670.000	100,0	3.170.000	100,0

Como refleja la distribución anterior, la ciudad de París sigue teniendo un peso importante (40 % del crecimiento global) a pesar del desarrollo suburbano. Las nuevas construcciones (800.000 m²) superan ligeramente a las transformaciones de viviendas en oficinas (700.000 m²), mientras que fueron demolidos 200.000 m². El crecimiento experimentado por la ciudad supone un incremento de 80.000 empleados de oficinas.

Los sectores Oeste y Sur experimentan un fuerte crecimiento, debido sobre todo a la importante promoción llevada a cabo en el sector Oeste, que concentra más del 65 % de las construcciones de este en un perímetro relativamente restringido: La Défense.

Por el contrario, los sectores Norte y Este resultan poco favorecidos pesando en ellos enormemente su retraso inicial, en especial en el primero.

Previsiones futuras de implantación de oficinas

Las previsiones de necesidades de nuevo espacio de oficinas para 1975 fueron realizadas, en el citado estudio del I.A.U.R.P., teniendo en cuenta tres factores:

- el crecimiento previsible del número de empleados,
- el aumento de la superficie por empleado, y
- las necesidades de renovación.

El número de empleos en oficinas previsto para 1975 fue de 1.210.000, lo cual supone un crecimiento del 16 % sobre el empleo existente en 1970 (1.045.000) en oficinas. El porcentaje de este empleo sobre la población activa total de la región pasa del 22 % (en 1970) al 25 % (en 1975).

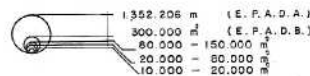
Se establecen dos hipótesis en cuanto a la evolución de la superficie unitaria por empleado. En la hipótesis normal se estima un aumento desde los 16 m²/empleado en 1962-1975 hasta los 18 m²/empleado en 1985 y 20 m²/empleado en el año 2000. En la hipótesis máxima, se llega a los 20 m²/empleado en 1985 y 25 m²/empleado en el año 2000. Estas previsiones se basan en el crecimiento progresivo observado en la propia región, así como en los ejemplos extranjeros (Nueva York con 20 m²/empleado actualmente y Escandinavia con 20 m²/empleado y previsiones de 25 m²/empleado para 1985).

A partir de experiencias directas de París, se estima que la renovación entre 1962 y 1975 supondrá el 4,5 % del parque total de oficinas exis-

tente, es decir unos 600.000 m² (46.000 m² anuales).

Considerando todo lo anterior, el parque de oficinas estimado para 1975 arrojaba la cifra de algo más de 20 millones de m² de espacio de oficinas, con un aumento de casi 9 millones de m² en el período 1962-1975.

GRANDES OPERACIONES DE OFICINAS PREVISTAS EN LA REGIÓN DE PARÍS PARA EL PERÍODO 1970-75



FUENTE: CAHIERS DEL I.A.U.R.P., Vol. 21

PLANO 1.8

En el plano 1.8. adjunto figuran las grandes promociones de oficinas (de más de 10.000 m²) previstas para el período 1962-1975 y que se distribuyen de la forma siguiente:

París	660.000 m ²
Sector Norte	365.000 m ²
Sector Este	190.000 m ²
Sector Oeste	2.045.000 m ²
Sector Sur	510.000 m ²
Ciudades nuevas	290.000 m ²
TOTAL	4.060.000 m ²

Las promociones de mayor tamaño corresponden a París y al sector Oeste (con el E.P.A.D. de 1.500.000 m² construidos) y sólo once promociones, la tercera parte de las existentes, sobrepasan los 100.000 m².

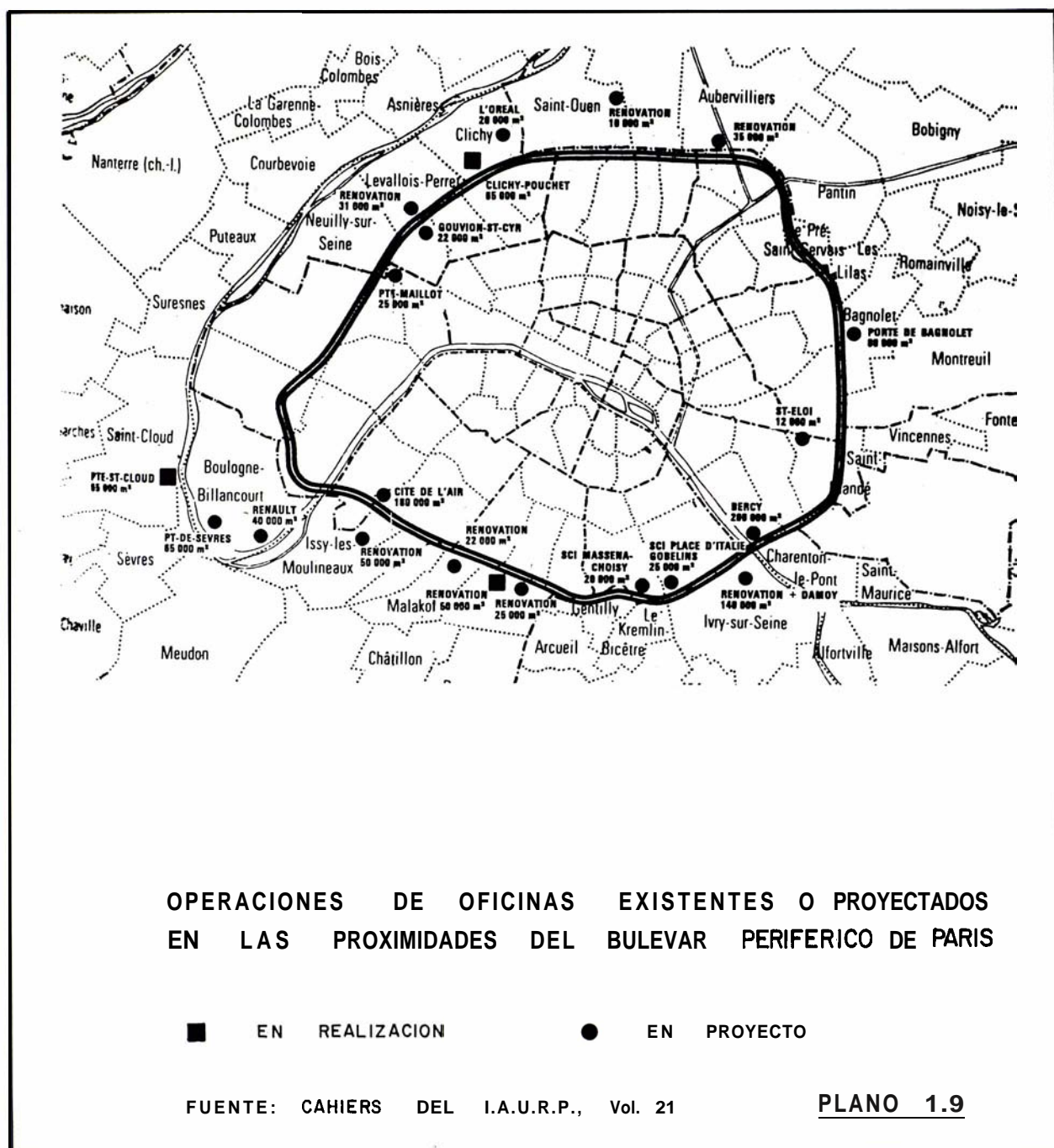
Las previsiones eran de que casi el 50 % de la superficie total de oficinas construidas entre 1970 y 1975 fuera absorbido por el sector Oeste, el 25 por 100 por París y el resto repartido entre los demás sectores y áreas suburbanas. En consecuencia, las conclusiones son que el principal problema no es el gran volumen de nueva construcción de oficinas a promocionar, sino la mala distribución de este, acusando aún más el desequilibrio de empleo existente entre el área Oeste de la región y el resto de la misma.

En cuanto a la evolución de la construcción de oficinas entre 1975 y 1980 se piensa que dependerá

en gran medida del estado del VI Plan y de la respuesta que la política de restricciones e incentivos encuentre por parte de los promotores privados. Aunque no se hacen estimaciones precisas, considerando un ritmo similar al de los últimos años, se indica que la construcción anual media podría oscilar entre los 700.000 m² y 1.000.000 m² de espacio de oficinas durante este período.

La localización futura de oficinas responderá tanto a factores psicológicos como al estado de las comunicaciones y a los factores financieros que las afecten.

En el plano 1.9. figuran las promociones de oficinas, existentes o en proyecto, situadas en las proximidades del bulevar periférico de París. Como puede verse, la facilidad de acceso que este tipo de vía perimetral proporciona es muy valorada a la hora de elegir un lugar para la localización de oficinas.





1.4. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS CENTROS SUBURBANOS DE OFICINAS

Sobre la base de la información recogida acerca de una serie de centros suburbanos de oficinas en diferentes países, se han detectado una serie de factores comunes, o incluso diferenciales, de interés para el planeamiento de este tipo de centros.

En primer lugar, es importante destacar que prácticamente siempre existe en el país, región o área metropolitana, algún tipo de política de descentralización, ejercida mediante controles de localización en los centros de las ciudades o incentivos a la localización suburbana. En este sentido, puede decirse que los marcos de planeamiento en que se encuadran estas actuaciones suelen ser de ámbito regional, o hasta nacional, sin que en la mayoría de los casos sea necesario elaborar un documento específico de planeamiento, análogo al Plan Parcial, para el propio centro.

La delimitación del área de actuación es casi siempre el único requisito formal para iniciar una promoción de este tipo, aunque se dan una serie de directrices generales que hacen referencia a los usos del suelo, edificabilidad, etc., pero muy flexibles, con objeto de acomodarse en lo posible a las exigencias de los clientes. Lógicamente, el tamaño del centro condiciona en gran medida tanto su mayor o menor flexibilidad como sus fases de desarrollo.

Los puestos de trabajo en el centro no son un dato de partida en los programas de este tipo de centros, sino más bien una cifra que se estima aplicando un determinado estándar a la superficie construida prevista. Este estándar está entre los 15-17 m²/empleado en los centros europeos y los 20-24 m²/empleado en los centros americanos. Existen previsiones para elevar estos estándares hasta los 20-25 m²/empleado en la región de París (año 2000), cuando actualmente es de 16 m²/empleado, y a 25 m²/empleado en Escandinavia, cuando el actual es de 20 m²/empleado.

La implantación de oficinas suburbanas tiende a hacerse apoyándose en elementos existentes tales como núcleos de población (Gran Bretaña), centros comerciales (Estados Unidos), centros de comunicaciones, etc. La existencia de estos elementos permite a los centros de oficinas contar con usos complementarios próximos, y apoyarse en ellos, principalmente, en las fases iniciales de su desarrollo. Los centros más aislados tienden a compensar este aislamiento situándose en áreas con gran valor paisajístico, cuyo atractivo pueda ser buscado por cierto tipo de clientes.

La accesibilidad es, en cualquier caso, un factor primordial para la localización de un centro suburbano de oficinas. Sin embargo, la prioridad del transporte público distingue los centros europeos de los americanos, donde la utilización del auto-

móvil privado es el medio de transporte más generalizado. Pero, incluso en los Estados Unidos, parece observarse una tendencia hacia la revalorización del transporte colectivo y, en particular, del ferrocarril de alta velocidad.

Por último, los centros suburbanos de oficinas plantean densidades de edificación generalmente muy bajas, con edificios de pocas plantas y áreas libres amplias destinadas al estacionamiento de vehículos o lugares de esparcimiento. Los edificios tienden a ser pequeños con objeto de permitir la ocupación total por una sola empresa que desee imprimirle su identidad.

BIBLIOGRAFIA

- ABLER, Ronald y ADAMS, John S.: «*A Comparative Atlas of America's Great Cities*». University of Minnesota Press. Minneapolis, 1976.
- ALLPASS, John: «*Changes in the Structure of Urban Centers*» J.A.I.P. Mayo, 1968.
- ANDERSON, Richard T. et al.: «*The Potential of Paterson*» Regional Plan News n.º 92. Febrero, 1972.
- BURROWS, E. H.: «*Office Employment and the Regional Problem*» Regional Studies, vol. 7 n.º 1. Marzo, 1973.
- CAHIERS DE L'I.A.U.R.P.: «*Les Bureaux: besoins et organisations à Paris*». París, 1968.
- DANIELS, P. W.: «*Office Decentralization from London: Policy and Practice*» Regional Studies, vol. 3 n.º 2. Septiembre, 1969.
- ELLIS, Richard: «*Informe sobre el Mercado de Oficinas en Madrid*». Madrid, 1976.
- ELLIS, Richard: «*The Remaining Decision*».
- GODDARD, J. B.: «*Office Communications and Office Location: A Review of Current Research*». Regional Studies, vol. 5 n.º 4. Diciembre, 1972.
- HALL, Peter: «*London 2000*». Faber & Faber Ltd. London, 1963.
- HALL, R. K.: «*The Movement of Offices from Central London*». Regional Studies, vol. 6 n.º 4. Diciembre, 1972.
- LOCATION OF OFFICES BUREAU: «*Office Relocation: Facts and Figures*». London, 1975.
- PIETRI, Jacques: «*Prévisions d'implantation de bureaux en région parisienne*». Cahiers de l'I.A.U.R.P., vol. 22. Enero, 1971.
- RATCLIFF, Richard U.: «*The Dynamics of Efficiency in the Locational Distribution of Urban Activities*». En «*Readings in Urban Geography*» Mayer & Kohn (ed.)
- RATCLIFF, Richard U.: «*Demand for Non-Residential Space*». En «*Urban Land Economics*». McGraw-Hill Book Co. New York, 1949.
- REGIONAL PLAN ASSOCIATION: «*The Second Regional Plan*». New York. Noviembre, 1968.
- REGIONAL PLAN ASSOCIATION: «*The Office Industry: Patterns of Growth and Location*». M.I.T. Press. Cambridge, Mass, 1972.
- RHODES, John y KAN, Arnold: «*Office Dispersal and Regional Policy*». Cambridge University Press. Cambridge, 1971.
- SMITH, Larry: «*Space for C.B.D.'s functions*». J.A.I.P. Febrero, 1961.
- SMITH, Larry and Co.: «*Demand Analysis for Development Planning*». AZCA, 1967.
- SOUTH EAST ECONOMIC PLANNING COUNCIL: «*A Strategy for the South Eats*». H.M.S.O., 1967.
- SOUTH EAST JOINT PLANNING TEAM: «*Strategic Plan for the South Eats*». H.M.S.O., 1970.
- WESTAWAY, J.: «*The Spatial Hierarchy of Business Organizations and its Implications for the British Urban System*». Regional Studies, vol. 8 n.º 2. Agosto, 1974.