

PROPIETARIOS: 4 CLAVES PARA MAXIMIZAR LA OCUPACIÓN DE SUS EDIFICIOS

La situación generada por la pandemia nos exige, desde la gestión de los espacios corporativos, atender a las necesidades que tanto los ocupantes como los propietarios van a tener una vez que dejemos atrás el aislamiento (o la cuarentena).

Ante este contexto tan dinámico, los usuarios tienen nuevos requerimientos.

Por eso, elaboramos esta guía para ayudar a los dueños de edificios a retener a los arrendatarios existentes y a generar interés por la propiedad en nuevas empresas.

A continuación, cuatro sugerencias para que los propietarios puedan analizar con el objetivo de maximizar la ocupación de sus inmuebles:



Incrementar la flexibilidad



Focalizarse en la experiencia del arrendatario (TX)



Facilitar la movilidad de los ocupantes



Facilitar una mayor disponibilidad de caja

Incrementar la flexibilidad



Los beneficios demostrados por el home office harán que muchas compañías reevalúen la superficie que necesitan para operar. El proceso de transición hacia un nuevo ecosistema que incluya al hogar no será lineal ni inmediato. Cuanta mayor flexibilidad muestre el propietario, mejor se podrá adaptar a las necesidades de sus arrendatarios y retenerlos.

Algunos aspectos a tener en cuenta son:

El restacking o la reubicación de las empresas arrendatarias dentro del edificio

Ante la necesidad de las empresas de reducir o de ampliar la superficie ocupada, los propietarios podrán ofrecer a los arrendatarios un plan de optimización de los espacios. Esto podría significar reducir la planta ocupada previamente, o evaluar la mudanza a otro piso, lo que podrá impactar en la situación de otros arrendatarios.

Cualquier cambio de estos es complejo y requiere análisis y preparación. Por eso, es fundamental que los propietarios mantengan un diálogo fluido y constante con todos los ocupantes, para llevar a cabo una gestión eficiente de las superficies ocupadas.

La consolidación o reubicación de las empresas propietarias dentro del edificio

Ante la variación de la cantidad de metros necesarios, aquellas compañías que sean propietarias de los edificios que ocupan podrán arrendar o vender los espacios vacíos. Usualmente, esta estrategia requiere mudanzas internas para liberar espacios contiguos, inversiones iniciales para independizar las diferentes áreas y la asesoría de un especialista en negocios inmobiliarios para optimizar el valor de la superficie a ofrecer en el mercado.

La adaptabilidad de los edificios

La capacidad de adaptación de los inmuebles es clave. Algunas estrategias incluyen la ubicación de los servicios en espacios comunes, la segmentación de servicios de aire acondicionado y electricidad, la subdivisión en unidades pequeñas y, en nuevos proyectos, el diseño del núcleo de ascensores. Todos estos factores deben facilitar la adaptación de los espacios locativos según las necesidades particulares de cada arrendatario.

La oferta de recursos tecnológicos innovadores

La comunicación entre los ocupantes y quienes trabajen de forma remota, desde sus hogares, es fundamental para mantener la productividad. Los propietarios podrán incluir, entre los beneficios de sus instalaciones, herramientas o recursos que garanticen la conectividad y el trabajo en red.



“Definitivamente, los espacios de trabajo y la forma de trabajar de empresas y empleados no volverán a ser los mismos que a principios de 2020. Sobre todo, debido a que, por la pandemia, los colaboradores de la mayoría de los segmentos de la economía tuvieron que trabajar desde sus casas. Es decir que esa flexibilidad a la que algunos se resistían se volvió la única opción.

Después de muchos meses en este contexto, se empiezan a ver las ventajas y las desventajas de esta situación, por lo que las empresas deberán evaluar qué modelo de trabajo quieren implementar ahora y a corto y largo plazo. Esto también dependerá del sector de la industria del que se trate, ya que hay aspectos que el teletrabajo no puede reemplazar. En un futuro cercano, las compañías podrán sacar lo mejor de esta crisis sanitaria y lograrán un equilibrio: del 50 al 70 % del trabajo podrá desarrollarse en las oficinas y el resto desde los hogares, dependiendo del segmento.

Por último, las empresas podrán reorganizarse y ofrecer incentivos, como localizarse más cerca de sus empleados, de la mano de las políticas adecuadas que brinde el Estado, en ciudades más autosostenibles y que aumenten la calidad de vida de sus habitantes.”

Carlos Ernesto Isaza Mejía

AKTIVOS INMOBILIARIOS



Focalizarse en la experiencia del arrendatario (TX)



Los arrendatarios siempre esperan que los propietarios aumenten su beneficio por la misma o menor renta. Mejorar su experiencia puede ayudar a incrementar el valor percibido de los espacios de trabajo. Para lograrlo, será imprescindible invertir en la recolección de datos, la elaboración de estadísticas y de análisis, y definir un Programa de Experiencia (TX) basado en evidencias.

Algunos aspectos a tener en cuenta son:

La comercialización

El primer contacto con el cliente y los primeros pasos de la relación son críticos. Un equipo comercial con experiencia sólida, que asegure un trato adecuado desde la primera visita hasta el cierre del contrato, es cada vez más necesario para cumplir con las expectativas de los ocupantes.

Ese equipo comercial puede también mantener contacto periódico con los arrendatarios durante la ocupación para verificar su satisfacción y asegurar la fidelidad.

Los servicios del edificio

Para optimizar la permanencia del ocupante se pueden ofrecer espacios especiales o amenities que destaquen el edificio. Por ejemplo: un lobby con wifi, espacios de espera cómodos, gimnasio, auditorio, servicios gastronómicos, comedor o cajeros automáticos.

Los programas de bienestar

Los propietarios de edificios también pueden analizar la posibilidad de ofrecer los siguientes programas dentro de sus inmuebles: actividades de bienestar general (relajación, yoga, meditación), actividades físicas (spinning, entrenamiento funcional o aeróbico), actividades de afinidad entre los usuarios (salidas grupales, compromiso con causas benéficas, propuestas artísticas), actividades de socialización con usuarios internos o especialistas externos, intervenciones artísticas en espacios comunes (bandas en vivo, muestras de pintura o escultura), actividades lúdicas (cabinas fotográficas, muros comunitarios para dejar mensajes), y programas de fomento de las economías zonales, como las compras compartidas.

Una infraestructura segura

Una vez superada la etapa de aislamiento, los arrendatarios esperarán que sus colaboradores se desempeñen en espacios que cuiden su salud. Algunas de estas acciones se pueden realizar a través de la automatización, para evitar riesgos innecesarios: tecnología contactless en ingresos y baños, iluminación sensible al movimiento y apertura automática de puertas en espacios comunes.



“Los edificios de oficinas van a requerir una optimización que se va a enfocar en elementos significativos como la ventilación y, en alguna medida, acabados y diseño interior.

En países desarrollados se están empezando a considerar mejoras en los procesos de inyección, purificación y posterior extracción de aire, como una respuesta a la constante evolución de la arquitectura sostenible hacia desarrollos inmobiliarios con altos estándares de acabados y especificaciones técnicas y tecnológicas. El objetivo es lograr, a través del diseño arquitectónico, una integración armónica de los tres componentes claves de un proyecto: el medio ambiente, la economía y la gente.

En cuanto a acabados, el diseño y las especificaciones de las fachadas entran a ser parte importante de este esquema. Estas estrategias están orientadas a optimizar las condiciones de habitabilidad y bioseguridad de los futuros espacios de trabajo. De manera conjunta, el diseño interior será un factor diferenciador de los nuevos proyectos debido a las diversas necesidades de las empresas, de reorganizar sus espacios de oficinas en pro de una distribución más eficiente del personal de trabajo donde se favorezca el confort individual y se reduzcan los gastos operativos.”

Sergio Andrés Guarín E.

GE CONSTRUCTORES S.A.



Facilitar la movilidad de los ocupantes



La necesidad de distanciamiento social provocó cambios en la movilidad hacia y desde el lugar de trabajo. Y mientras toma impulso el uso de vehículos de dos ruedas y automóviles eléctricos, se impone una amplia diversidad de horarios para llegar e irse.

Algunos aspectos para analizar son:

El servicio de transporte empresarial

La oferta de servicio de transporte por parte del edificio es muy valorado por sus ocupantes.

El estacionamiento de vehículos privados

Será útil y necesario prever flexibilidad en el uso de las cocheras, aumentando así la capacidad de automóviles que se pueden estacionar. Los servicios deben contemplar una organización acorde a la flexibilidad horaria de los trabajadores.

Los lugares de guardado de bicicletas y motos

Cada vez deberán ser más abundantes, y pueden ser complementados con servicios de reparación y otros afines.

La carga de los vehículos eléctricos

Los puestos de carga serán necesarios y valorados por los usuarios de bicicletas, motos y autos de este tipo.



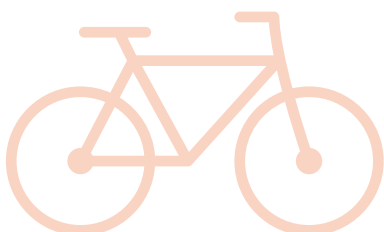
“Después de un año en el que la mayoría de las personas trabajaron y trabajan principalmente desde casa, con las ventajas y retos que esto implica, la principal conclusión a la que se llega es que no es normal, necesario, ni deseable, dedicar de dos a cuatro horas del día al transporte al lugar de trabajo.

La calidad de vida de las personas se incrementará sustancialmente en la medida en que las empresas pueden ajustar esta situación, que nosotros creemos que se hará con una combinación de trabajo remoto algunos días, junto con algunas relocalizaciones de hubs de espacios de trabajo flexibles en diferentes ubicaciones de la ciudad.

Para nosotros, va a ser de vital importancia que los edificios de oficinas puedan ayudar a esta transformación, y lo podemos hacer inicialmente de dos formas. Primero, permitiendo que los arrendatarios tengan mayor flexibilidad, tanto en temas contractuales como de espacio físico, mejoras y adecuaciones. Luego, adecuando nuestras instalaciones para trayectos que van a ser cada vez menos en carro y más en bicicleta y en pequeños vehículos eléctricos.”

Gonzalo Aldea Castrillón

SESTRAL



Facilitar una mayor disponibilidad de caja



Los desafíos económicos de la post-pandemia hacen que para las empresas ocupantes sea muy importante la optimización de los recursos financieros. Los arrendatarios acelerarán su tendencia a utilizar sus fondos para gestionar su negocio principal y en consecuencia evitar las inversiones de capital (CapEx) en sus espacios de trabajo.

Algunos aspectos a considerar:

La financiación de la construcción de oficinas

Los propietarios pueden proveer el capital necesario para implementar los diseños de oficinas que los ocupantes requieren. Esto involucra acuerdos que no se limitan a un simple contrato de arriendo, y que requieren los aportes de abogados y profesionales técnicos y comerciales, para mitigar los riesgos de las partes.

La provisión de espacios prêt-à-porter

Los propietarios pueden proveer espacios estándar o con mínimas adecuaciones, que estén listos en poco tiempo y que, cuando termina el contrato de arriendo, puedan ser ocupados por otro arrendatario.

Los diseños eficientes

Cuanto más fácil sea adaptar el proyecto de un edificio a las posibles necesidades de un ocupante, más flexible sea su diseño, y más completas sean las condiciones de entrega, menor será la inversión del arrendatario.

Los acuerdos con empresas constructoras

Son una alternativa conveniente para diseñar y construir rápidamente y cofinanciar las inversiones.

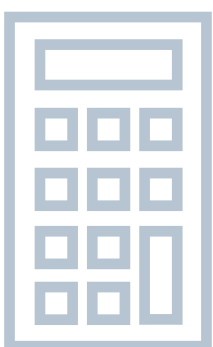


“Entre las consideraciones que actualmente están teniendo los arrendatarios para tomar espacios de oficinas, además de las excelentes características de un edificio clase A, en plantas eficientes, seguridad y cumplimiento de los mejores estándares de evacuación, servicios, calidad de los sistemas, sistemas de aire, etc.; también ha ganado relevancia en la toma de decisiones la evaluación financiera y, dentro de esta, la financiación de las adecuaciones de los espacios se vuelve muy importante.

Para cumplir con estas expectativas es importante tener buenos acuerdos entre arrendador y arrendatario sobre diferentes puntos. En cuanto a diseño, tener espacios flexibles y modulares con acabados universalmente aceptados, que se puedan readaptar fácilmente, para recibir futuros arrendatarios o para variar el tamaño y uso de las áreas dentro de las oficinas. Contractualmente, tener flexibilidad y claridad para manejar las modificaciones de áreas o la terminación de los contratos. Este nuevo requerimiento de muchas compañías se convierte en un reto y en una oportunidad para ofrecer las condiciones que permitan y faciliten la decisión de muchos arrendatarios, que valoran muy positivamente no hacer inversiones de capital para invertir más rentablemente en su actividad.”

Álvaro H. Vélez T.

TRÍADA



NUESTRA EMPRESA



Cushman & Wakefield es una empresa global líder en servicios inmobiliarios corporativos. Fundada en Nueva York en 1917, hoy tiene presencia en más de 70 países y cuenta con 400 oficinas en el mundo. La filial de Colombia se estableció en el año 2005 para atender principalmente a clientes globales, y luego expandir el mercado a clientes locales. A principios del 2018, se consolidaron las operaciones de la región

Cono Sur, y Colombia pasó a formar parte de este grupo liderado por la filial de Argentina. Cushman & Wakefield Southern Cone ofrece una amplia gama de servicios premium orientados a corporaciones e inversores. La compañía se distingue por la excelencia en la atención al cliente, regida por estándares de calidad internacionales y un equipo de profesionales altamente capacitados.

NUESTROS SERVICIOS



Para empresas

BROKERAGE

Representamos a empresas en el arrendamiento y compra de oficinas, edificios corporativos, bodegas y parques industriales.

FACILITY MANAGEMENT

Garantizamos el correcto funcionamiento de sus espacios de trabajo con beneficios reales para activos y operaciones.

AVALÚOS

Analizamos y definimos el valor de mercado de oficinas, propiedades industriales y locales comerciales ya sea en venta o renta.

PROJECT MANAGEMENT

Planificamos, diseñamos y construimos nuevos espacios de trabajo.

Para inversores

BROKERAGE

Gestionamos el arriendo y la venta de propiedades. Asesoramos en la compra de nuevos inmuebles.

PROPERTY MANAGEMENT

Administramos edificios corporativos, centros logísticos, parques industriales y centros comerciales.

AVALÚOS Y CONSULTORÍA

Analizamos y definimos el valor de mercado de oficinas y propiedades industriales y locales comerciales ya sea en venta o renta.

CAPITAL MARKETS

Transformamos activos en genuinas oportunidades para la atracción de capital de Inversión en el mercado corporativo.



contact.colombia@cushwake.com
www.cushwakecolombia.com

