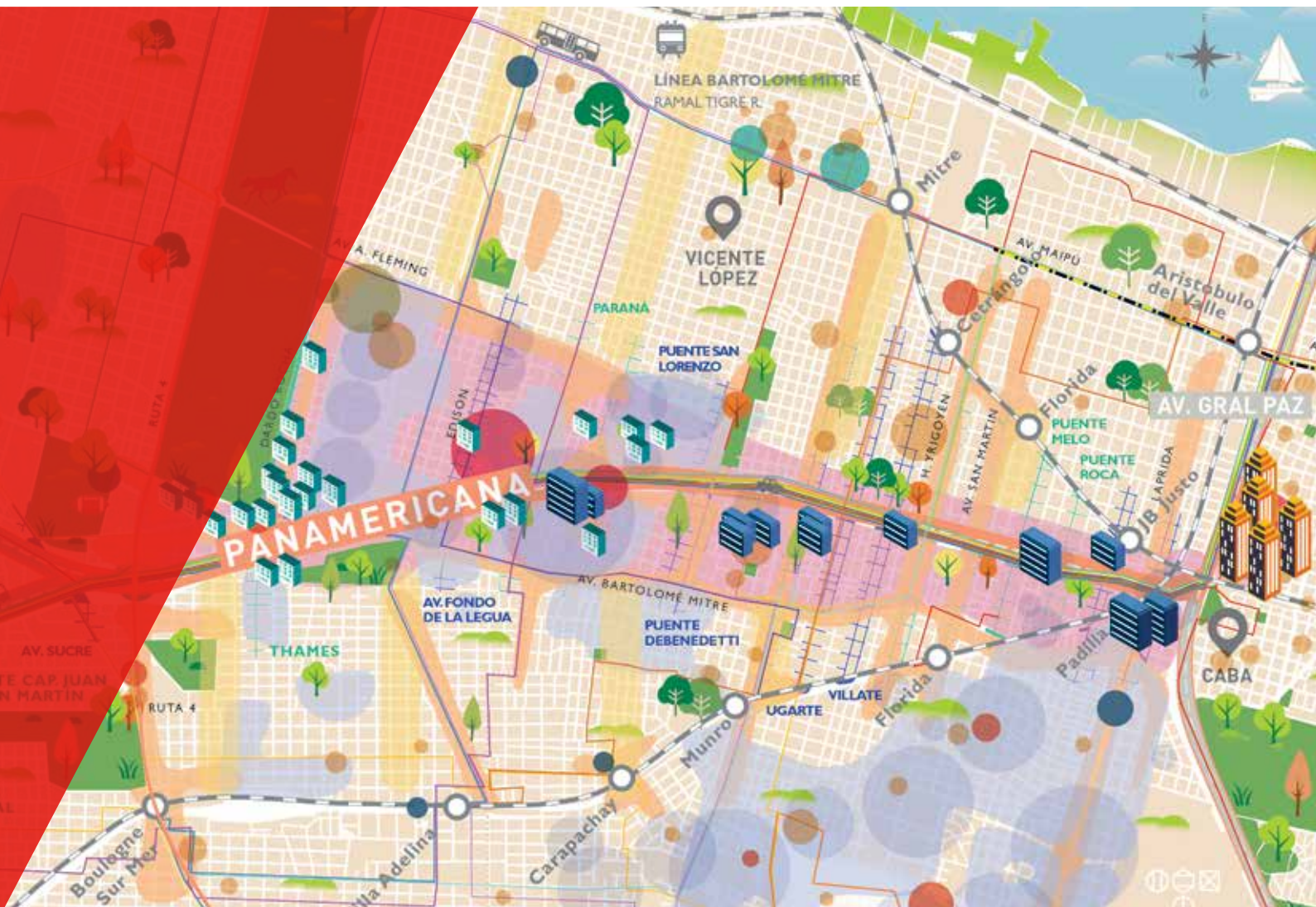


LA VISIÓN DE LOS LÍDERES VIII

EL MERCADO DE OFICINAS EN EL CORREDOR NORTE: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS



▶ HERNÁN CASTRO

Broker Senior de Cushman & Wakefield Argentina

▶ JAVIER NAHMOD

Gerente de Real Estate de IRSA

▶ HERMAN FAIGENBAUM

Director General de Cushman & Wakefield Cono Sur

▶ ADRIÁN SCHWARTZ

Presidente de Noroc y Gamma Sudamericana

▶ LUCILA SIBOLDI BENGOLEA

Supervisora de Office Management y Real Estate
de Mercado Libre

El mercado de oficinas en el Corredor Norte: situación actual y perspectivas



LOS PARTICIPANTES DEL ENCUENTRO, EN LAS OFICINAS DE CUSHMAN & WAKEFIELD.

La realidad nos desafía de forma permanente. Ante un escenario incierto y fieles a nuestro compromiso profesional con el mercado y la comunidad, optamos por analizar rigurosamente la actualidad. Creemos que el intercambio de miradas sobre un asunto en particular es una muy buena manera de desentrañar las mejores soluciones a los problemas e identificar oportunidades de negocios.

Siguiendo la línea trazada en el 2012 con la primera edición de “La visión de los líderes”, este año volvemos a apostar a reunir a líderes del mercado. Y, café mediante, conversar sobre uno de los submercados de oficinas más pujantes del país, el del Corredor Norte. En esta ocasión convocamos a Adrián Schwartz (Presidente de Noroc

y Gamma Sudamericana), Javier Nahmod (Gerente de Real Estate de IRSA) y Lucila Siboldi Bengolea (Supervisora de Office Management y Real Estate de Mercado Libre). Los desarrolladores y uno de los locatarios más importantes del sector, junto a Hernán Castro (Broker Senior de Cushman & Wakefield Argentina) y Herman Faigenbaum (Director General de Cushman & Wakefield Cono Sur) conversaron en un espacio ameno sobre la temática.

En base a ese encuentro elaboramos la 8° edición de nuestra serie. Esperamos que “El mercado de oficinas en el Corredor Norte: situación actual y perspectivas” le resulte una herramienta útil e interesante a la hora de pensar su negocio, tanto como nos resultó a nosotros.

LA VISIÓN DE LOS LÍDERES VIII

Tierra a la vista

Durante las últimas décadas del siglo XX, la planificación urbana funcionalista, que había surgido a principios de siglo, fue perdiendo legitimidad ante evidencias de que era tecnocrática e ineficaz. Esto generó dos tipos de actitudes: por un lado, la “negación de la planificación”, que dio lugar al Urbanismo de los Desarrolladores Inmobiliarios y, por otro, una actitud más “constructiva”, que dio lugar al Nuevo Urbanismo, con iniciativas flexibles y participativas.

En Buenos Aires, durante la década de 1990, la oposición a la planificación funcionalista se plasmó en un modelo que combinó las dos tendencias referidas, mientras aumentaba significativamente el rol del capital privado y flexibilizaba las normativas de edificación y uso del suelo.

El período de los años noventa fue de gran cambio, y en él podemos ver tres constantes:

› El predominio de la inversión en infraestructura vial para automóviles en detrimento del ferrocarril.

› El predominio del desarrollo de los ejes radiales al centro urbano, en detrimento de las conexiones transversales.

› El predominio de las inversiones en la Zona Norte en detrimento de la Sur (con el consiguiente aumento en el Norte de la concentración de población de mayor nivel económico).

La Autopista Panamericana, y el submercado de oficinas que se ha desarrollado en sus alrededores, son resultado de las fuerzas históricas y políticas mencionadas. Y tiene el potencial de una inmensa cantidad de oportunidades que podrían mejorar la calidad de vida de los habitantes, promover el desarrollo económico de las comunidades y facilitar el acceso a bienes y servicios de quienes la utilizan a diario.

Hasta el momento, esta oportunidad se ha concretado solo parcialmente, y aún queda mucho por hacer, tanto desde el sector privado como desde el público, para declarar a esta iniciativa exitosa. Esperamos que la presente discusión entre jugadores relevantes en este sector tan importante de nuestra ciudad sirva al debate para continuar mejorando.



› Herman Faigenbaum
Director General de Cushman
& Wakefield Cono Sur



OFICINAS DE MERCADO LIBRE.

Herman Faigenbaum (HF): El mercado de oficinas en Panamericana y la dinámica de desarrolladores, inversores y ocupantes de espacios de trabajo en ese corredor son temas a los que estamos atentos desde hace mucho tiempo. Hace unos años, de hecho, publicamos el estudio *La Oportunidad de Panamericana: de tránsito a la pertenencia*, por tratarse de uno de los mercados más dinámicos de Buenos Aires en términos de demanda de inquilinos y de proyectos potenciales.

Adrián, ¿cómo viste el desarrollo del corredor a lo largo de estos años y cómo se fueron involucrando ustedes en el negocio del sector?

Adrián Schwartz (AS): Nosotros, en realidad, tenemos una empresa comercial, así que el negocio inmobiliario empezó como algo marginal, que después fue tomando volumen. Empezamos a desarrollar en el corredor de Av. Del Libertador, donde construimos nuestro primer edificio en el año 1994. Fuimos tan pioneros, que cuando terminamos el edificio lo tuvimos vacío casi por dos años. Es que las empresas no se trasladaban en aquella época desde la Capital a la Zona Norte. Nosotros construimos de casualidad en Zona Norte, porque estábamos ahí. Nike fue nuestro primer inquilino. Es una compañía que tiene cultura de descentralización. Después comenzamos a construir en el corredor Panamericana y vemos que crece porque allí hay disponibilidad de terrenos. Empezamos desarrollando el complejo que está detrás del Showcenter y nos



ESTUDIO "LA OPORTUNIDAD DE PANAMERICANA: DE TRÁNSITO A LA PERTENENCIA".



EL COMPLEJO PANAMERICAN BUREAU CUENTA CON TRES EDIFICIOS.



“Panamericana aparece como la alternativa para empresas como Mercado Libre, donde encuentran grandes superficies, con espacios de *open space*, distribuidos en menos niveles, logrando mayor eficiencia y productividad”.

HERNÁN CASTRO

Broker Senior de Cushman & Wakefield Argentina



EDIFICIOS DE OFICINAS EN EL CORREDOR PANAMERICANA.

focalizamos en oficinas de grandes superficies: nuestras plantas más chicas son de 2500 metros cuadrados.

HF: IRSA hizo su primera entrada al mercado de Panamericana con la compra de Philips en 2006, ¿qué fue lo que motivó esa compra y cómo fue la evolución?

Javier Nahmod (JN): Nosotros veníamos hablando de la potencialidad del Corredor Norte desde fines de los noventa, pero no sabíamos cuándo iba a llegar a una etapa de maduración en la que compañías de gran escala comenzaran a elegir ese tipo de locaciones. Con el proyecto del Dot y la compra de Philips, vimos la posibilidad de desarrollar un nodo. En sus orígenes, la idea era desarrollar más centro comercial y después nos fuimos dando cuenta de que iba a haber una demanda muy importante de oficinas. Eso se sumaba a un concepto que veíamos en otros países: un complejo de oficinas en el que conviven varios edificios, con un centro comercial que agregue *amenities* como un patio

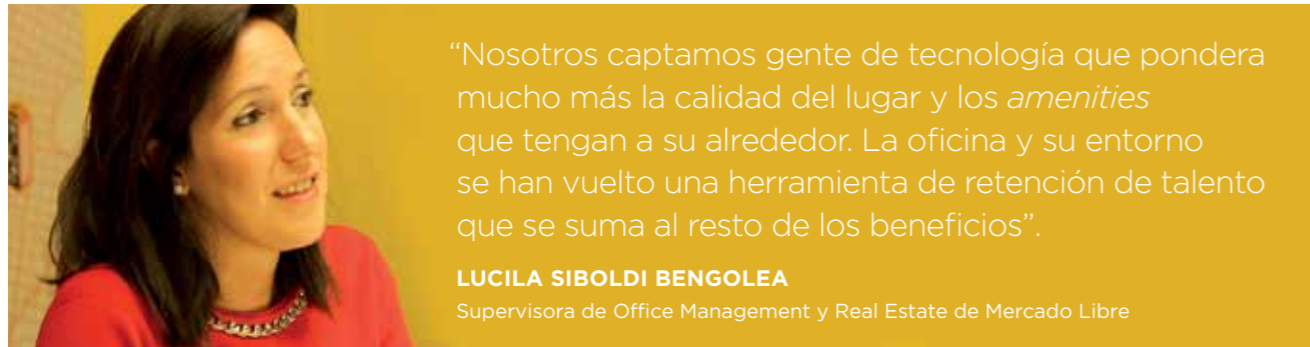
de comidas o un gimnasio, que son muy valorados por los trabajadores. Soleil es una historia completamente distinta. Allí optamos por un concepto de *premium outlet* apoyado en la ubicación, que funciona muy bien y nos permite pensar en uso de oficinas, algo que hace diez años no hubiésemos imaginado.

MERCADO LIBRE, UNA EMPRESA QUE NACIÓ EN EL CORREDOR

HF: Lucila, Mercado Libre está asociado a la posición en la que está ahora el Dot. ¿Evaluó tomar posiciones en el resto de Panamericana? ¿Es una zona que les resulta atractiva? ¿Por qué pensás que se dio esa cercanía o esa afinidad entre la empresa y el submercado?

Lucila Siboldi Bengolea (LSB): Mercado Libre es una empresa que tiene 17 años, que nació en el garaje de la torre del cartel de Personal. Después pegó el gran salto en el edificio de Intecons, hasta hace

dos años, cuando decidimos crecer, pero siempre dentro de la zona. Nos gusta el Corredor Norte: no somos una empresa que dependa de clientes en el centro de la Capital Federal, con lo cual no necesitamos estar en el centro financiero del país. Otras empresas darían un gran salto cultural al decir “apostamos todo y nos vamos a Zona Norte”. Nosotros, en cambio, crecimos en Zona Norte, nos seguimos desarrollando allí y representa un gran valor agregado tener una estructura de soporte alrededor, apoyándonos en instalaciones como los shoppings. Nosotros captamos gente de tecnología que pondera mucho más la calidad del lugar y los *amenities* que tengan a su alrededor. La oficina y su entorno se han vuelto una herramienta de retención de talento que se suma al resto de los beneficios. No todos viven en Zona Norte, pero quizás a todos les conviene mucho más venir a Zona Norte que meterse en el centro de la Capital Federal. Nuestro eje de crecimiento sigue desarrollándose en la misma zona y eso es a lo que estamos apostando.



“Nosotros captamos gente de tecnología que pondera mucho más la calidad del lugar y los *amenities* que tengan a su alrededor. La oficina y su entorno se han vuelto una herramienta de retención de talento que se suma al resto de los beneficios”.

LUCILA SIBOLDI BENGOLEA

Supervisora de Office Management y Real Estate de Mercado Libre

LA EVOLUCIÓN DEL CORREDOR EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

HF: *Hernán, si observás los últimos diez años de Panamericana, ¿cuáles pensás que son los cambios más importantes que se fueron dando para llegar al momento actual?*

Hernán Castro (HC): Fue el corredor que más creció en los últimos diez años en cuanto a cantidad de metros y a valor de alquiler. Si nos remontamos a 2005 o 2006, en ese momento no podíamos resolver las necesidades de nuestros clientes en Capital: ahí aparecieron desarrolladores como ustedes, que vieron la oportunidad de entrar en Panamericana con tierra barata y desarrollar las grandes superficies que el mercado había empezado a demandar, con un precio muy competitivo. Se fueron desarrollando diferentes complejos y se demostró que era un mito que había que estar frente a la Panamericana y que las empresas se podían instalar tres o cuatro cuadras hacia adentro, ya que si se brindan los servicios a las compañías, como dice Lucila, estas lo van a valorar. Un edificio de gran escala, como los que comentaba Adrián, te permite tener servicios adentro, o asociarte a algún gran complejo como el shopping, generando sinergia de servicio, de estacionamiento.

La expansión del corredor también estuvo ligada al crecimiento demográfico. Hace diez o quince años la gente vivía en Olivos, Martínez, Acassuso, San Isidro, y hoy en día un montón de personas que trabajan en estas compañías ya no viven ahí, sino que viven 10, 20, 30 o 40 kilómetros más hacia el norte. El parque automotor



FLORIDA OFFICE CENTER.



SHOPPING DOT.



SALAS DE REUNIONES EN LAS OFICINAS DE MERCADO LIBRE.

también crece y es cada vez más complicado llegar al centro, con lo cual la Panamericana y el corredor Libertador han quedado en el medio del camino.

AS: Cada vez que firmo un contrato con una multinacional, le pregunto al director que firma el contrato por qué alquiló en nuestro edificio. Y el señor invariablemente dice: “Porque yo vivo acá”.

LSB: Tuvimos algunas batallas hace un par de años justamente por ese tema. Cuando tenés tomadores de decisión que viven en cierto lugar, obviamente van a querer instalarse allí, pero a veces uno tiene que separar y realizar ciertas operaciones en el centro. Si bien nosotros nacimos en Zona Norte, a la par teníamos una oficina en el norte de la Capital Federal, destinada en un 80 % a atención al cliente, con gente joven, *part time*, estudiantes. En este lugar era muy difícil captar a la gente y evitar la alta rotación: gastábamos un montón de dinero en combis y en hacer *pools* que trasladaran a la gente desde ese complejo hasta los nodos de transporte. En ese momento decidimos que esa gente en particular tenía que estar en el centro.

PANAMERICANA VS. LIBERTADOR

HF: *Adrián, ustedes tienen oficinas en Panamericana, pero también en Libertador. ¿Cuáles pensás que son las cualidades por las que la gente prefiere Panamericana a Libertador cuando tienen que tomar la decisión?*

AS: No creo que la gente prefiera Panamericana a Libertador, pero si necesita grandes superficies, no hay disponibles en Libertador. En Libertador las oficinas se alquilan más rápido y un poco más caras. En Panamericana es más largo el tiempo de vacancia, pero una vez que las empresas se instalan, se quedan mucho más tiempo.

HF: *Además de plantas más grandes, ¿qué otra cosa ofrece Panamericana?*

AS: En Panamericana hay complejos grandes y hay edificios chicos. Estos últimos no han sido exitosos. En Panamericana funcionan los complejos que son cerrados en sí mismos: varios edificios, mucha superficie, restaurantes, gimnasio, banco y demás servicios en el interior. Para la gente no es lo mismo estar en la colectora o unas cuadras más adentro. Las compañías tienen preocupación por el personal que debe caminar esas cuadras hasta llegar a donde pasan los

colectivos. En el caso del complejo de Panamerican Bureau –que está al lado del Showcenter–, nosotros reforzamos, junto con la Municipalidad de Vicente López, la seguridad de la zona con la inclusión de vehículos propios en todas las horas pico para evitar incidentes. Por otro lado, en San Isidro, estamos desarrollando un complejo en el que vamos a construir cuarenta mil metros cuadrados de oficina; está a varias cuadras de Panamericana, pero San Isidro es distinto, es más residencial, la gente se siente más segura. En San Isidro exigen una cantidad de cocheras que hace más costoso el proyecto. Son más de las que hacen falta, pero en nuestros edificios de Vicente López nosotros construimos más cocheras de lo que exige el código: los inquilinos necesitan muchas cocheras.

LAS CLAVES DEL ÉXITO DEL COMPLEJO DOT

HF: *Javier, si mirás la proposición de valor del complejo Dot, y particularmente el área de oficinas, ¿cuáles son las bases de esa proposición de valor?*

JN: Hay dos cuestiones: la primera es el corredor sumado a un complejo, y la segunda es nuestra compañía y la confianza en que lo que se propone se



EL NODO PANAMERICANA-GENERAL PAZ, UNA ZONA DE UBICACIÓN ESTRATÉGICA Y GRANDES OPORTUNIDADES.

va a terminar haciendo. Nosotros no hicimos punta, sino que nos subimos a una ola de inversiones con un centro comercial y transformamos un área que en principio iba a ser comercial en espacio de oficinas. El complejo tiene combinación de usos y tiene mucho espacio abierto. Hay más de diez mil metros de parque para trabajar al aire libre, en un lugar agradable. Hay compañías como Mercado Libre que valoran eso: las facilidades, las herramientas para trabajar en un lugar e interactuar con otros espacios. Resulta

un valor para el complejo que se junto la gente del shopping con la gente de las oficinas, que pueda haber cierta mezcla y se den sinergias entre los usos y las personas.

HF: *Lucila, desde el punto de vista de la gente en su trabajo cotidiano, ¿cuáles son los valores que aporta estar en la zona?*

LSB: Somos de los clientes *pickies*, que buscan *location*, metros cuadrados, plantas grandes. Lo que nos pasaba es

que quizás conseguíamos la superficie que necesitábamos, pero apilábamos muchas plantas y no nos era útil ni desde lo programático ni desde lo funcional. En el polo Dot encontramos el apoyo del desarrollador, que nos acompaña resolviendo la modularidad en el crecimiento que necesitamos. Podemos alquilar por etapas e ir creciendo en el tiempo, sin tener que hacer un desembolso de dinero innecesario. Esa fue una de las claves que nos hizo optar por este proyecto, junto con la posibilidad de seguir creciendo dentro del complejo sin

tener que distribuir nuestras oficinas. El tema de la seguridad es un tema que nos importa bastante. Creo que desde el lado de la compañía, cuando contratamos a una persona tratamos de darle el mejor abanico de ofertas en la zona: accesibilidad al lugar, infraestructura, gimnasio, banco, centro de salud cercano. Estoy teniendo charlas ahora porque he tenido varios pedidos de guarderías en la zona.

LA POSIBILIDAD DE DESARROLLAR HOTELES EN LOS COMPLEJOS DEL CORREDOR

HC: Un tema que es crucial en el Corredor Norte es el hotel. Las empresas tienen que hacer sus convenciones en hoteles y es lo que todavía está faltando en la zona.

JN: Nosotros en el complejo Dot tenemos superficie para construir más de ochenta mil metros, y la idea de hacer un hotel la tenemos hace mucho tiempo. Como no somos operadores, se tiene

que dar una combinación con la marca, pero en todos lados vemos esa demanda. Creo que solo con las empresas que van a estar trabajando en el nodo tendría una cobertura importantísima.

HF: Sí, porque toda la gente del Corredor Norte de Panamericana podría parar ahí, en lugar de entrar a la Capital.

JN: La verdad es que tenemos mucho interés y también hay mucho interés de las cadenas. El hotel, la guardería o hasta un jardín maternal son cosas que le



SALAS DE REUNIONES EN LAS OFICINAS DE MERCADO LIBRE.



THAMES OFFICE PARK.

terminan agregando valor al metro cuadrado y generan fidelidad con el cliente.

¿QUÉ BUSCAN LOS INQUILINOS?

HF: Hernán, ¿cuáles son las cosas que tiene más presentes o que más busca el típico inquilino que te dice “quiero alquilar en Panamericana”?

HC: A veces no es que solo quieren Panamericana, sino que les interesa el Corredor Norte. Muchas veces desearían estar en Libertador, pero si requieren mucha superficie, eso es complicado. Entonces aparece Panamericana como la alternativa para empresas que buscan espacios de tres mil o más metros, sobre todo si quieren una planta grande, al estilo de Mercado Libre, donde encuentran grandes superficies, con espacios *open space*, distribuidos en menos niveles, logrando mayor eficiencia y productividad. También valoran que sea un complejo grande con servicios, que no sucede en el centro de la ciudad. En algunos casos, las empresas tienen requerimientos mixtos: a veces tienen plantas logísticas en la zona de Garín, Tortuguitas o Pilar y también demandan espacios de oficinas que puedan ofrecer calidad de vida a los empleados. El corredor Panamericana se convierte en la solución, ya que les brinda una conexión muy rápida con sus centros de distribución y no es tan lejos de Capital.

“En Libertador las oficinas se alquilan más rápido y un poco más caras. En Panamericana es más largo el tiempo de vacancia, pero una vez que las empresas se instalan, se quedan mucho más tiempo”.

ADRIÁN SCHWARTZ

Presidente de Noroc y Gamma Sudamericana



NUEVOS DESARROLLOS

HF: Adrián, ustedes en el último tiempo empezaron un par de proyectos más cercanos a la Capital, particularmente uno muy cercano al Dot. ¿Qué le vieron a esa zona en particular?

AS: Estamos viendo el desarrollo del nodo, particularmente con el edificio que se está haciendo enfrente, donde estaba Otis. Se está desarrollando un nodo en ambos lados de la Panamericana.

HF: Con los edificios solos ese nodo puede quedar como una serie de edificios. ¿Ustedes ven alguna interacción que se pueda dar entre todos los edificios o entre todos los complejos?

AS: Es difícil, porque la cuestión vial separa: la Panamericana, la General Paz, todos los puentes que se cruzan entre sí. El proyecto de Venezuela son tres edificios, con treinta mil metros de oficinas. Son edificios grandes, complejos grandes.

HF: ¿Y piensan darle servicios internos al igual que a los otros?

AS: Sí, un poco en cada edificio. Incluso nuestros vecinos, que están unas cuadras más atrás, también planean un espacio grande en su complejo. Con lo cual todo esto se va a potenciar.

HF: Ahí está cerca el tren también.

AS: La zona va a mejorar mucho con la construcción de los complejos.



ÓPTIMA BUSINESS PARK.

LOS LÍMITES DEL CORREDOR PANAMERICANA Y LA POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN

HF: Hernán, me parece que el mercado de oficinas de Panamericana tiene un corte bastante claro, en el kilómetro 19, aproximadamente, a la altura de Thames Office Park.

HC: Yo creo que se fue corriendo cada vez más el eje. Hoy, el mercado termina a la altura de Thames y Panamericana. Las empresas no quieren, no lo piden. Creo que esto se va a seguir extendiendo aún más, aunque todavía falta para eso. Si vemos con optimismo el desarrollo del corredor, me parece que el siguiente *spot* podría ser Bancalari y Uruguay. Hoy a eso todavía le falta el desarrollo comercial alrededor y sinergia con servicios.

JN: Hay proyectos para que crezca. Hay un terreno detrás del Soleil, en el que posiblemente haya un desarrollo muy grande.

HC: Hay varios proyectos, pero todavía están en los papeles: ese es el siguiente lugar donde se puede lograr un polo. Bancalari y Uruguay, en términos reales, no es mucho más lejos: en auto o por la Panamericana, yendo en esa dirección, se demora tres, cuatro o cinco minutos más hasta ese punto.

HF: ¿Vos ves a Soleil en esta zona de Bancalari como el centro de un futuro nodo?

JN: Creo que es parte de algo que, en algún momento, va a terminar pasando, pero es difícil estimar cuándo. Naturalmente la tierra disponible está ahí, no está en otro lugar. Obviamente hay todavía bastantes proyectos, bastantes metros para que se siga haciendo, pero creo que la próxima parada puede ser esa. Soleil es parte de algo, y nos está animando hasta a ampliar el centro comercial, pensar en otros usos.



OFICINAS DE MERCADO LIBRE.

HF: Para ir terminando, Adrián, si pensás en el futuro de Panamericana, en los próximos diez años, ¿qué te imaginás?

AS: Un exceso de oferta, porque hay muchos proyectos dando vueltas. Hay terrenos muy grandes todavía disponibles en el corredor y hay desarrolladores importantes que están mirando esta zona. Igualmente, la oferta potencia la zona, así que somos muy optimistas al respecto.

HF: ¿Cómo pensás que eso va a afectar a los edificios existentes? Porque una cosa que miran los desarrolladores y a lo mejor juega a favor de IRSA en el Dot es que en esa zona, en Capital, hay mucha barrera de entrada, es un cuadrado muy acotado. En cambio en Panamericana tenés mucho más.

AS: Mientras que el tráfico en la Capital siga como está, el potencial de la Zona Norte es ilimitado. Probablemente en algún momento esto se resuelva, pero también es cierto que el Gobierno de la Ciudad está manejando políticas de restricción al transporte en el centro. Y creo que eso va a espantar a un montón

de empresas. O sea, vos vas a tener tu oficina, pero no vas a poder acceder a ella, salvo caminando o en bicicleta.

HF: Sí, un modelo de movilidad totalmente diferente. El microcentro está sufriendo un proceso de transformación muy grande que todavía es una incógnita cómo va a terminar. Y vos, Javier, ¿qué pensás?

JN: Creo que es un submercado que va a seguir desarrollándose porque las barreras de entrada son muy bajas. La tierra existe. La Ciudad de Buenos Aires puede generar nuevos lugares que van a agregar algo de metros cuadrados y cuando esa oferta exista va a encontrar demanda. La absorción depende de la demanda que va a ir empujando para que se hagan los desarrollos.

AS: Ahora se van a generar muchos metros, por ejemplo en la zona del Tiro Federal.

HF: Al mismo tiempo, yo pensaría que los metros de Tiro Federal apoyan una corrida hacia el norte. Diría que hasta apoyan el movimiento hacia

Panamericana. Hay empresas que tienen que estar en Capital de todas maneras. Si eligen Tiro Federal, es parte del mismo movimiento.

HC: Es parte y está trayendo una oferta que no existía. Porque el corredor Libertador de Capital son muchos edificios de oficinas muy chiquitas. Entonces, toda la zona del club Tiro Federal va a permitir traer productos de oficinas grandes que van a competir con Panamericana.

LAS VENTAJAS DEL CORREDOR PANAMERICANA PARA MERCADO LIBRE

HF: Lucila, yo sé que es muy difícil en Mercado Libre planificar y pensar en cómo va a ser el futuro, pero ¿cuáles pensás que pueden ser sus necesidades, o de qué pensás que se pueden beneficiar del desarrollo del Corredor Norte y particularmente en Panamericana?

LSB: Lo que acabamos de hablar es espectacular para nosotros. Tener metros disponibles ya construidos en el Corredor

“En Libertador hay muchos edificios multipropietarios. La diferencia se ve a mediano y largo plazo y eso baja la categoría del edificio”.

JAVIER NAHMOD
Gerente de Real Estate de IRSA



Norte a nosotros nos va a resolver un montón el problema del crecimiento. De los 20 000 metros cuadrados que tenemos proyectados para los próximos dos años, 13 000 van a estar en el Corredor Norte y es muy poco probable que nos vayamos hacia otra zona. La idea va a ser consolidarnos. La proyección de más de dos años va a seguir incrementándose y contar con metros ya disponibles significa no tener que correr a la par de los desarrollos, que tiene su lado bueno y su lado malo. El lado bueno es que podemos generar cierta sinergia con los desarrolladores, pero, por otra parte, tenemos el tema del tiempo, que nos corre. El mundo ideal para nosotros sería tener ya los metros disponibles en el lugar donde nos estamos consolidando y poder ir tomándolos a la par de nuestro crecimiento sin “sobre stockearnos” de entrada. Creo que va a ser muy promisorio.

CAMPUS DE OFICINAS: EL CONCEPTO CLAVE

HF: Hernán, para concluir: si vos pensás en satisfacer la demanda de empresas que quieren estar en Panamericana o en el Corredor Norte en los próximos años, ¿qué sería bueno que suceda?

HC: Me parece que una oportunidad es la idea de un campus de oficinas, con grandes superficies, grandes edificios con servicios, sinergia entre los espacios de oficinas cerrados con el aire libre y zonas de recreación, dirigidas a empresas modelo como Mercado Libre, que son innovadoras, que tienen muchos metros, o mucha gente. A Buenos Aires le falta eso y creo que se debe dar en zonas que están un poco más alejadas del centro y donde hay más tierra.



AS: El edificio de calle Cuyo en San Isidro que estamos desarrollando tiene ese concepto. Tenemos dos edificios largos y grandes con un atrio de varios pisos de altura que es un área comercial y de servicios para los inquilinos. Estará parqueizado internamente con árboles de gran altura.

LSB: Es parecido a lo que sucede en California, donde muchas ciudades pequeñas nacen alrededor de grandes empresas anclas, que se establecen con sus oficinas y ahí van los centros comerciales, las tiendas, etcétera, y eso se desarrolla a lo largo de un corredor. Creo que las grandes empresas que apuesten a eso van a hacer que el desarrollo del Corredor Norte sea mucho más sustentable.

JN: En Israel hay varias ciudades que son como mini Californias, y hay una compañía en la que IRSA está invirtiendo hoy, que tiene varios parques de oficinas con inquilinos como Google y Amazon.

LAS VENTAJAS DE LOS EDIFICIOS DE UN ÚNICO PROPIETARIO

AS: Hay otro fenómeno que se da también cuando uno tiene muchos metros de oficinas. Nosotros tenemos hoy 75 000 metros de alfombra rentada. Cuando nuestros inquilinos quieren crecer, los ayudamos a mudarse a alguno de nuestros edificios nuevos y liberamos metros en ese edificio para inquilinos



“La zona tiene el potencial de una inmensa cantidad de oportunidades que podrían mejorar la calidad de vida y promover el desarrollo económico de sus habitantes”.

HERMAN FAIGENBAUM
 Director General de Cushman & Wakefield Cono Sur



NODO PANAMERICANA-GENERAL PAZ.

que también necesiten crecer, pero que no necesitarán mudarse.

JN: Es otra diferencia entre Panamericana y Libertador, donde hay muchos edificios multipropietarios. La diferencia entre uno y otro se ve a mediano y largo plazo. Y eso baja la categoría del edificio.

HF: Además, es inevitable que se generen desavenencias entre los deseos personales de una empresa y los deseos de un consorcio u otros propietarios.

HC: En el momento en que se construyeron Óptima, Panamerican Bureau y Urbana, entre otros desarrollos, Óptima era el único edificio frentista literalmente a la Panamericana, pero con un concepto diferente a todos estos porque era multipropietario y fue el que más costó alquilarse, ya que con diferentes propietarios, con diferentes perfiles, hay diferentes visiones de negocios y de requerimientos, que hacen más difícil el proceso de comercialización.

Muchas veces el hecho de que un edificio tenga un único propietario tiene que ver con la concepción del negocio. En general estos edificios son construidos por desarrolladores cuyo principal negocio es el de la renta de esos espacios, por lo cual construyen con una visión de largo plazo. Y esto tiene un impacto positivo en el nivel del edificio en general y en sus terminaciones, ya que este tipo de desarrollador construye con la mejor calidad posible, para no tener problemas a futuro, pensando en la empresa usuaria final y no en un comprador. ♦

NUESTRA EMPRESA

Cushman & Wakefield, empresa global de servicios inmobiliarios, se fundó en New York en 1917. En el año 2000 se estableció la filial Argentina y luego la de Chile. A partir de 2015, ambas se unieron para operar de forma regional. Cushman & Wakefield Cono Sur 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

BROKERAGE

Representación de inquilinos y compradores.
 Representación de propietarios y vendedores.
 Oficinas.
 Industrias y centros de distribución.
 Locales comerciales.
 Terrenos.

PROJECT MANAGEMENT

Gestión de proyectos.
 Sustentabilidad y green buildings.

GESTIÓN Y OPERACIÓN DE PROPIEDADES

Property Management.
 Facility Management.
 Administración de consorcios Clase A.
 Mantenimiento edilicio.

CAPITAL MARKETS

Valuaciones.
 Investigación de mercado.
 Gestión de inversiones inmobiliarias.

(54 11) 5555 1111
Carlos Pellegrini 1141, 6º,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
argentina@sa.cushwake.com
www.cushman.com.ar

