

# 7 RECOMENDACIONES PARA RENEGOCIAR TU CONTRATO DE ALQUILER CORPORATIVO



## 1. Definí si es necesario avanzar con la negociación en este momento.

¿Cuánto tiempo pasó de aislamiento y de trabajo desde casa? ¿Cuál fue el impacto en los negocios de tu empresa? Algunas organizaciones se vieron inmediatamente afectadas y en otras los efectos llevarán más tiempo en aparecer. Si el impacto aún no es significativo, puede tener sentido esperar y eventualmente intentar la renegociación con mayor información sobre tu empresa y sobre el mercado, para afectar lo menos posible la relación de largo plazo con el propietario.



## 2. Planificá estratégicamente la negociación.

La búsqueda de un alivio o ahorro inmediato, sin una estrategia de negociación planificada que considere el momento para hacerlo y la visión de mediano plazo, no va a producir resultados óptimos. Evitá acercarte a un propietario con una "pregunta ciega", y considerá enmarcar la negociación en los planes de negocio de tu empresa.



## 3. Determiná la posición comercial de tu empresa.

Algunas empresas enfrentan problemas legítimos de liquidez en el corto plazo. Otras necesitarán crear planes de mediano y largo plazo para proteger la continuidad de su negocio. Por ejemplo, no todas las ubicaciones pueden tener el mismo valor estratégico para una compañía. Si una ubicación de la compañía ya estaba experimentando una baja utilización, en lugar de acordar un alquiler más bajo, se puede decidir la consolidación en otros edificios.



## 4. Aprovechá los datos.

Comenzá la negociación con la mayor cantidad de datos disponibles.

- **Datos internos:** ratio actual de ocupación y proyección futura (contracción vs. expansión), alquiler máximo que podría soportar el negocio, acciones para generar ingresos y otras tendencias comerciales de tu negocio.
- **Datos externos:** tendencias de los valores de renta y vacancia, inventario y perspectivas del submercado en el que está tu oficina.

Tené en cuenta que las prioridades de tu empresa y del propietario están cambiando rápidamente, y los datos te pueden dar un ancla para llegar a un acuerdo.



## 5. Conocé el contrato de locación vigente.

Desarrollá un entendimiento detallado de tu contrato actual: meses de gracia, quitas, forma de pago, fechas de notificación, prórroga o renegociación, precio, situaciones de fuerza mayor, etc. Este conocimiento te permitirá fundamentar la estrategia y conversar con el propietario sobre cambios en los plazos y los valores, y te dará más tiempo para la toma de decisiones.



## 6. Actuá asociativamente.

Los propietarios suelen ser empáticos con los inquilinos que enfrentan dificultades y buscan fomentar relaciones que se extiendan más allá del plazo de alquiler actual. Una propuesta realista, en la que el inquilino acepta que en una relación a largo plazo las posiciones se pueden invertir en el futuro, tiene mayores posibilidades de éxito. El conocimiento del perfil de ambas partes favorecerá el proceso y un resultado win-win.



## 7. Considerá la cultura de tu empresa y tu marca.

Las acciones que las empresas tomen o dejen de tomar las definirán a los ojos de los consumidores, los accionistas y la comunidad de propietarios en las próximas semanas, meses y años. En una era de responsabilidad social y de redes sociales, las acciones que se realicen ahora pueden tener un impacto significativo a largo plazo en la cultura de tu empresa, tu reputación y tu marca.

---

En Cushman & Wakefield estamos trabajando continuamente con clientes que experimentan desafíos similares, durante este tiempo sin precedentes. Nuestra cultura de colaboración conectó aun más a nuestros equipos globales, lo que nos permite compartir las mejores prácticas y estrategias de alquiler exitosas para brindar soluciones óptimas a toda nuestra base de clientes. Conocemos las complejidades a las que nos enfrentamos, compartimos actualizaciones en tiempo real sobre cómo otros clientes están abordando desafíos similares y así proporcionamos el liderazgo de pensamiento necesario para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones informadas.

   @cushmanarg  
 company/cushman-&-wakefield  
 Cushman & Wakefield Argentina  
[argentina@sa.cushwake.com](mailto:argentina@sa.cushwake.com)  
[www.cushman.com.ar](http://www.cushman.com.ar)

Para más información,  
contactate con nuestro  
equipo de Brokerage



**José Viñas**  
Director de Brokerage  
[jose.vinas@sa.cushwake.com](mailto:jose.vinas@sa.cushwake.com)



**Hernán Castro**  
Broker Senior  
[hernan.castro@sa.cushwake.com](mailto:hernan.castro@sa.cushwake.com)



**Santiago Isern**  
Broker Senior  
[santiago.isern@sa.cushwake.com](mailto:santiago.isern@sa.cushwake.com)



**Rafael Valera**  
Broker Senior  
[rafael.valera@sa.cushwake.com](mailto:rafael.valera@sa.cushwake.com)



**Mercedes Pagliettini**  
Broker Senior  
[mercedes.pagliettini@sa.cushwake.com](mailto:mercedes.pagliettini@sa.cushwake.com)



**Maël Desse**  
Broker  
[mael.desse@cushwake.com](mailto:mael.desse@cushwake.com)



**Juan Querol**  
Broker  
[juan.querol@cushwake.com](mailto:juan.querol@cushwake.com)



**Lourdes Basso**  
Broker  
[lourdes.basso@cushwake.com](mailto:lourdes.basso@cushwake.com)