

# 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 inquilinos 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  
inquilino (TX)**



**Facilitar la  
movilidad de  
los ocupantes**



**Facilitar una mayor  
disponibilidad  
de caja**

Elaborado por



**José Viñas**  
Director de Brokerage  
jose.vinas@sa.cushwake.com



**Juan Querol**  
Broker  
juan.querol@cushwake.com



**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**

## 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 inquilinos y retenerlos.**

### Algunos aspectos a tener en cuenta son:

#### El restacking o la reubicación de las empresas inquilinas dentro del edificio

Ante la necesidad de las empresas de reducir o de ampliar la superficie ocupada, los propietarios podrán ofrecer a los inquilinos 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 inquilinos.

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 alquilar 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 inquilino.

#### 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.



Desde nuestra óptica, efectivamente los edificios de oficinas van a requerir una transformación profunda. Inicialmente desde su arquitectura y sistema constructivo, y luego con la incorporación de un programa de destino con identidad propia para poder resolver y satisfacer las necesidades y servicios de sus futuros ocupantes. Los desarrollos de oficinas clase A tendrán que contar con una serie de atributos que formarán parte del nuevo checklist de todo inquilino en busca de metros corporativos, y a este tema le estamos dedicando mucho análisis interno.

Vemos que pasarán a ser ganadores los proyectos que estén en línea con las últimas tendencias tecnológicas, posean plantas súper flexibles a la demanda puntual del mercado, que a su vez sean las más eficientes, cómodas y abiertas, junto con espacios al aire libre donde el main character sea el bienestar y mejore la calidad de vida de sus ocupantes a través de retail spaces all-in-one.

**Alan Mohadeb**  
Gerente Comercial  
Consultatio S. A.



## Focalizarse en la experiencia del inquilino (TX)



**Los inquilinos 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 inquilinos 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 inquilinos 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.



En línea con ofrecer los mejores servicios a los inquilinos, en NÓMADA venimos trabajando desde hace unos años sobre la base de dos importantes pilares: la infraestructura orientada al desarrollo de experiencias, y un programa denominado ALDEA, diseñado para generar intercambio y bienestar entre la comunidad de personas que visitan a diario nuestros edificios.

En base a ello, varios de nuestros emprendimientos ya cuentan con diversos servicios y un "rooftop" en altura, donde se desarrolla una propuesta de usos múltiples en la que proponemos actividades recreativas y de bienestar para quienes nos eligen diariamente.

**Alex Sakka**  
Co-Founder y COO  
NÓMADA



## 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 (como combis o micros) 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

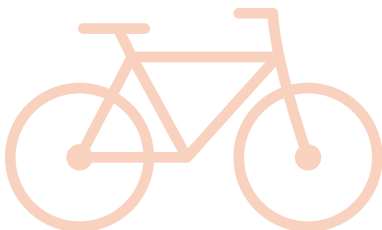
Los puestos de carga serán necesarios y valorados por los usuarios de bicicletas, motos y autos de este tipo.



Desde Urbana estamos trabajando en la incorporación de tecnología que maximice la eficiencia y se oriente a la seguridad y al bienestar de nuestros ocupantes. Por un lado, estamos creando un sistema de reserva de charters en diferentes frecuencias, garantizando que la ocupación no exceda los máximos permitidos y minimizando costos. Desde hace tiempo, hemos comenzado a incorporar aspectos que facilitan el acceso a las oficinas en bicicleta, incorporando cicletteros y vestuarios con duchas. Por otro lado, hemos designado espacios dentro del perímetro del complejo para estacionar las motos con seguridad 24/7 controlada por cámaras y domos.

Finalmente, y con el objetivo de incrementar la eficiencia de los estacionamientos de vehículos privados, a nuestro sistema de park-lift, que incrementó hasta un 20 % la capacidad de parking en el complejo, estamos agregando tecnología que nos permita medir en forma permanente la cantidad de espacios ocupados, y así permitir la utilización de capacidad ociosa.

**Diego Chevallier Boutell**  
CEO  
ARG Realty



## 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 inquilinos van a acelerar 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 alquiler, 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 alquiler, puedan ser ocupados por otro inquilino.

#### 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 inquilino.

#### Los acuerdos con empresas constructoras

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



Como constructores ofrecemos hacer la inversión, desde un “built to suit” de un edificio corporativo hasta incorporar, al precio del alquiler, el CapEx del amoblamiento de las oficinas en nuestros desarrollos. Actualmente generamos esa opción en Officia Nordelta, a inaugurar en el primer semestre del 2021.

Si bien la incorporación del CapEx al contrato de alquiler implica un alivio de caja, hay otros factores a tener en cuenta en las políticas de inversión de cada empresa. Nosotros tratamos de solucionar y simplificar integralmente esos factores al darle agilidad al proceso de startup, pudiendo incluir casi todas las necesidades de nuestros potenciales inquilinos en una sola negociación de acuerdo a los propios requerimientos del usuario.

### **Rodolfo Melazza**

Director

Pedro Podesta S. A.



# NUESTRA EMPRESA



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

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 las empresas en el alquiler y venta de oficinas clase A e inmuebles industriales.

### **FACILITY MANAGEMENT**

Garantizamos el correcto funcionamiento de sus instalaciones.

### **VALUACIONES**

Establecemos el valor de mercado de los inmuebles.

### **PROJECT MANAGEMENT**

Planificamos, diseñamos y construimos nuevos espacios de trabajo.

## Para inversores

### **BROKERAGE**

Alquilamos y vendemos oficinas clase A e inmuebles industriales.

### **PROPERTY MANAGEMENT**

Administramos edificios clase A y centros logísticos.

### **VALUACIONES Y ASESORÍA**

Establecemos el valor de mercado de los inmuebles que se quiere vender o comprar.

### **CAPITAL MARKETS**

Asistimos en la gestión de inversiones inmobiliarias para maximizar su rendimiento.



[argentina@sa.cushwake.com](mailto:argentina@sa.cushwake.com)  
[www.cushman.com.ar](http://www.cushman.com.ar)

