

El 'coworking', protagonista en el retorno a las oficinas **P8**

El 'coworking' busca su espacio en el retorno a las oficinas tras la crisis

PLANES DE CONTINGENCIA/ WeWork, Utopicus, First Workplaces y Loom se adaptan al impacto del Covid-19, que ha reducido ya su facturación entre un 20% y un 40%, y se preparan para captar futuros clientes.

Rebeca Arroyo/Marisa Anglés.
 Madrid/Barcelona

El Covid-19 corta las alas a un sector en pleno vuelo en España: el *coworking*. Las medidas de confinamiento decretadas por el Gobierno y la bajada de la actividad en la mayoría de los sectores ha ocasionado que estos espacios, aunque abiertos, permanezcan prácticamente vacíos y que las cancelaciones mensuales se multipliquen.

Dentro del sector inmobiliario, las oficinas están sufriendo mucho menos la crisis del Covid-19 que otros segmentos donde las consecuencias de la pandemia han impactado de lleno, como los hoteles, los locales y centros comerciales y la logística. La mayoría de inmuebles de oficinas tienen contratos a largo plazo con sus inquilinos, pero los espacios de trabajo flexibles son la gran excepción.

La flexibilidad se ha convertido en un arma de doble filo. Por un lado, al ofrecer la posibilidad de incrementar o reducir tamaño sobre la marcha, muchos usuarios ya han dejado de pagar la cuota y han liberado espacios. Por otro, ante la incertidumbre de los próximos meses, permiten que las empresas se aventuren a crecer asumiendo un riesgo menor, a separar a sus equipos para diversificar la inseguridad y a reducir desplazamientos de la plantilla.

Según una encuesta realizada por la asociación ProWorkSpaces entre sus asociados, un 25% ha tenido algún caso de Covid-19 en sus centros; otro 25% ya ha reducido personal; más del 50% ha visto reducida su facturación entre un 20% y un 40%; y la gran mayoría está en negociaciones con sus caseros.

Medidas ante la crisis

WeWork, que llegó a España en 2017; el grupo IWG, que opera con la marca Regus (centros de negocios) y con Spaces (*coworkings*); Utopicus; First Workplaces; Aticco o Loom son algunas de las principales marcas en el país. Para adaptarse a la crisis del Covid-19 estas compañías ofrecen moratorias, condonaciones e, incluso, ayudas directas para algunos de sus clientes. Los principales protagonistas del sector están

First Workplaces estudia aplazar el cobro de las rentas y WeWork ofrece descuentos

El 40% del gasto de las firmas de 'coworking' es el alquiler, que ahora tratan de renegociar

ajustando, además, las rentas a sus inquilinos ante la falta de liquidez de muchos usuarios, sobre todo autónomos y pymes.

Rafa de Ramón, fundador y CEO de Utopicus –propiedad de Colonial con 13 centros en España– precisa que muchos de sus usuarios son grandes compañías, menos sensibles a las crisis coyunturales. “Un 25% de nuestros clientes sí son empresas más o menos vulnerables y un 10% se encuentran en situaciones complicadas”, reconoce.

El CEO de Utopicus explica que para ayudar a estos inquilinos han puesto en marcha un fondo solidario, liderado por la empresa y al que se han sumado algunos de sus trabajadores. “Ha empezado con 100.000 euros de aportación inicial pero me encantaría que llegáramos al millón de euros”, asevera.

De Ramón apunta que se está estudiando caso por caso. “Desde moratorias hasta condonaciones para clientes con contratos mensuales o financiar a los más vulnerables. Todas estas medidas se estudian en paralelo a mantener nuestro plan de negocio y evitar hacer recortes”, añade.

Según el directivo, para una empresa resiliente como Utopicus se trata de una “magnífica oportunidad”. “Tras el Covid-19 muchas empresas van a buscar deslocalizar sus equipos para minimizar riesgos y van a apostar por soluciones flexibles”, advierte.

De Ramón apunta además que la compañía decidió desde el principio optar por formatos amplios y mesas más grandes, lo que en estos momentos “demuestra ser una ventaja competitiva”.

Oscar García, CEO de First Workplaces, *coworking* controlado por el fondo Sherpa,

ASÍ ES EL MERCADO DEL COWORKING EN ESPAÑA

> Principales operadores*

Superficie, en m².

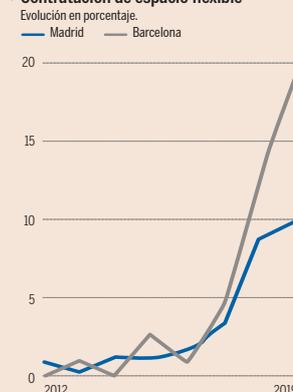


*Datos actualizados al cuarto trimestre de 2019. Incluye próximas aperturas confirmadas y solo centros de coworking.

Fuente: CBRE

> Contratación de espacio flexible

Evolución en porcentaje.



Expansión

apunta que muchas compañías están atravesando una situación complicada, especialmente autónomos, pymes y *start up*. García reconoce que algunos de los clientes han visto reducida o casi extinguida su actividad empresarial, por lo que solicitan la dilación de los pagos o el estudio de soluciones para ayudarlos. “Evidentemente, entendiendo que esto es una situación transitoria, nuestro ánimo es el de estrechar colaboraciones para tratar de superar este tránsito de la mejor manera posible y que pronto recuperemos la normalidad”, ataja.

WeWork

El gigante del *coworking* WeWork anunció en su presentación de resultados que la empresa sigue comprometida con su plan quinquenal y los objetivos para 2024 pero que, ante el potencial impacto del Covid-19, no iban a cumplir con los objetivos para 2020.

Según *Bloomberg*, la empresa está ofreciendo a sus clientes en Estados Unidos reducir hasta la mitad sus rentas a cambio de firmar contratos a más largo plazo y minimizar así las bajas. “Estamos hablando con los miembros individualmente para entender cómo podemos apoyarlos. Mientras miramos como superar esta pandemia, segui-

Utopicus lanza un fondo con el que espera captar hasta un millón para ayudar a inquilinos

mos comprometidos en apoyar a nuestros usuarios y continuamente estamos evolucionando nuestros planes”, apuntan desde la compañía.

Para Jesse Derkx, director Flex de CBRE España, muchos operadores están tratando de encontrar soluciones consensuadas, mostrando un “alto nivel de servicio en un esfuerzo por mantener el compromiso con sus usuarios”.

Para Derkx, aunque es probable que se produzcan cancelaciones, estas serán temporales, y cuando termine el confinamiento, el *coworking* recibirá un impulso ya que las compañías querrán descentralizar su fuerza laboral por razones de contingencia; los ocupantes podrán optar por espacios que no requieren una inversión inicial y los usuarios se beneficiarán de las comunidades y los recursos que ofrece el *coworking* para dinamizar su actividad.

Según Derkx los operadores de *coworking* quieren seguir creciendo, aunque de manera realista, y sus planes

de crecimiento “se pondrán en pausa por el momento”.

Desde JLL apuntan que, si bien el modelo de oficinas flexibles será uno de los que más se ponga a prueba, fruto de una caída en la demanda por estos espacios a corto plazo y dado que sus principales usuarios son autónomos, *start up* y pymes, una vez arranque la recuperación se prevé que estos usuarios vuelvan a demandar estos espacios.

Consolidación

“Esta caída en el uso y demanda de oficinas flexibles puede provocar un proceso de consolidación entre los operadores. Por el contrario, el impacto será menor en aquellas compañías que ofrecen un producto híbrido en el que se ofrecen despachos privados con arrendamiento a largo plazo”, añaden.

Desde la asociación de oficinas flexibles ProWorkSpaces, su presidente, Eduardo Salsamendi, asegura que “las cosas no van a volver a ser como antes”. Cree que la pandemia del Covid-19 ha demostrado que trabajar en casa es más complicado y menos productivo de lo que parecía, pero, por otro lado, las empresas han descubierto la necesidad de reorganizar de forma más ágil a sus equipos y de que puedan trabajar más cerca de

OPORTUNIDAD

Se prevé que a medio plazo la necesidad de **descentralizar** fuerza laboral por parte de las empresas impulse el negocio de **oficinas flexibles**.

sus hogares. “A partir de ahora se valorarán más los espacios de trabajo flexibles”, asegura. Para satisfacer esta demanda y garantizar la seguridad sanitaria, “muchos de los centros de *coworking* deberán adaptarse, esponjando sus mesas, porque pasarán meses hasta que podamos estar trabajando codo con codo”, indica.

La directora de oficinas y del departamento Workthere de Savills Aguirre Newman en España, Ana Zavala, cree que aún es pronto para saber cómo afectará la crisis a los precios de las oficinas, aunque reconoce que si la tasa de desocupación aumenta se podrían reajustar a la baja. En cualquier caso, cree que las oficinas flexibles seguirán siendo una buena opción para la aplicación de planes de contingencia.

Cortafuegos

Por su parte, el responsable de oficinas de Cushman&Wakefield, Javier Bernades, añade que, si a partir de ahora en el mundo existen riesgos como el de esta pandemia, las compañías necesitarán de estos espacios para crear cortafuegos en sus plantillas. Cree que la clave para estas empresas será aguantar la caída de los primeros meses, porque “luego, seguirán siendo un formato muy atractivo”. “Lo sufrirán de una forma muy diferente las firmas que dependen de usuarios individuales y pequeñas *start up* de las que tienen contratos corporativos a más largo plazo”, añade.

En este sentido, la cofundadora y CEO de Loom, Paula Almansa, reconoce que “si no tienes un colchón para aguantar el temporal, se te llevará por delante”. Y reconoce que es un gran alivio que la empresa esté integrada en la Socimi Merlin Properties. En su caso, un 80% de los centros tienen como casero a la Socimi de Ismael Clemente.

Almansa explica que, en la línea de no ser una pura oficina flexible, sino un servicio de acompañamiento de sus usuarios, la directiva se pasó los primeros días del confinamiento llamando a todos sus clientes para tratar de buscar una solución personalizada para cada uno de ellos.