

Mercado de oficinas

Hacia la recuperación esperada

POR WALTER NOCEDA

El mercado de oficinas *prime* volverá a niveles de vacancia saludables el próximo año. Ello incentivará a que las inmobiliarias empiecen con el desarrollo de nuevos proyectos.



La recuperación del mercado de oficinas *prime* está iniciando y llegará finalmente el próximo año. Entre el 2017 y el tercer trimestre de este año, la tasa de vacancia del mercado se redujo de 28% a 17% y se proyecta que esa tasa llegue a 9% al cierre del próximo año, según Binswanger Perú. La menor vacancia incentivará a las empresas inmobiliarias a empezar a desarrollar proyectos de oficinas hoy con la finalidad de que calcen con el periodo de baja vacancia y altos precios. Asimismo, el alquiler de las oficinas *prime* viene en aumento, luego de que la mayoría de edificios de oficinas estén en venta durante el *boom* inmobiliario del 2012.

El fin de la sobreoferta

El menor número de proyectos entregados junto a un aumento de la demanda llevarán a que el mercado de oficinas *prime* vuelva a niveles de vacancia saludables. “La demanda está creciendo entre 9% y 12% y hemos recibido una mucho menor oferta. Este trimestre solo se ha entregado un nuevo edificio. Si pones todos esos números juntos, anticipamos que deberíamos estar en una vacancia menor a 10%”, comenta Franco Vinaeta, gerente general de la división de consultoría de Binswanger.

La menor vacancia es atractiva para que las empresas empiecen a desarrollar proyectos que apuntan a aprovechar los altos precios asociados a la estabilización de la vacancia. “Estamos al tanto de que hay muchos nuevos proyectos que se están empezando a trabajar. Sabemos de un proyecto que comenzará a construirse el próximo año”, dice Aissa Lavalle, *country manager* de

la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield.

Las grandes empresas inmobiliarias ya mueven sus inversiones. El Grupo Centenario está próximo a desarrollar la extensión del Centro Empresarial Real de San Isidro sobre el ex colegio Maristas, que contará con tres nuevas oficinas. La empresa también está construyendo la torre Real 12, que estaría lista en el 2021. Otras inmobiliarias como Alpina y Urbanova también están iniciando la construcción de proyectos, según Sandro Vidal, gerente de investigación de Colliers.

De la venta a la renta

Los mejores precios asociados a la caída en la vacancia también dinamizan el mercado de alquileres de oficinas. “El mercado está apuntando a ser nuevamente de renta. La explosión que tuvo el mercado de oficinas hace unos años fue liderada por la construcción de edificios en venta, que fue lo que nos terminó llevando a una sobreoferta”, añade Vidal.

El retorno a la renta se debe, en parte, a que en la actualidad la gran mayoría de proyectos inmobiliarios son desarrollados por empresarios que alquilan a precios de mercado, en lugar de perso-

La mayor demanda sumada a la menor colocación de proyectos llevarán a que la tasa de vacancia llegue a 9% el próximo año - Binswanger

nas naturales que demandan precios distorsionadores. “Durante el *boom*, los compradores fueron básicamente personas naturales y fue justamente por eso que el mercado se desordenó. Compraban edificios para volver a alquilarlos a precios altos [para recuperar sus inversiones] incluso cuando la vacancia empezó a subir. Esa situación ya cambió, ya que los que realizan estos proyectos son empresas con experiencia”, comenta George Limache, jefe de investigación de Binswanger.

Pese a que actualmente el 100% de los nuevos proyectos estará enfocado en la renta de oficinas, es probable que cuando se establezca la tasa de vacancia en alrededor de 2% o 3% las personas naturales vuelvan a querer ingresar al mercado, según Limache. “El ciclo inmobiliario se repite mun- ➔



140 AÑOS | ESTUDIO OLAECHEA

EXPERIENCIA, INNOVACIÓN Y SOLUCIONES
AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES

140 años de experiencia que nos mantienen a la vanguardia para enfrentar los desafíos del mundo de hoy.

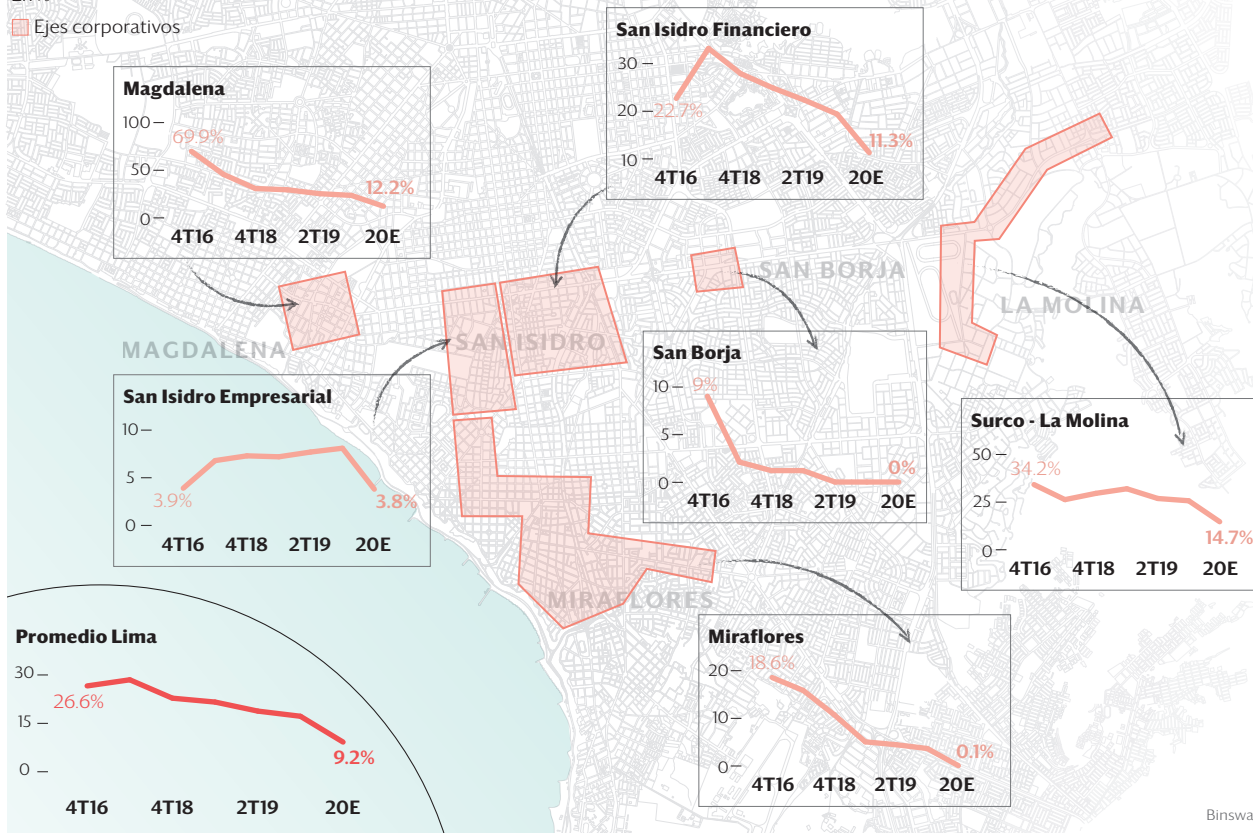
Bernardo Monteagudo 201, San Isidro 15076, Lima, Perú.
T: +51 (1) 219-0400 / estudiolaechea@esola.com.pe
www.esola.com.pe

Síguenos en:
Estudio Olaechea 
estudiolaechea 
estudiolaechea 

Evolución de la tasa de vacancia por ejes corporativos

En %

Ejes corporativos



Binswanger

→ Viene de la pág. 35

dialmente. Lo que cambia es la velocidad del giro de las cuatro fases del mercado: sobreoferta, declive, recuperación y expansión”, añade Vinaeta. A diferencia del *boom* anterior, hay una mayor coordinación entre las empresas más fuertes del mercado, lo que evitaría distorsiones que aceleren la caída. “Las constructoras hablan mucho más entre ellos que hace cinco años”, indica Lavalle.

Zonas atractivas

San Isidro empresarial, Miraflores y San Borja se presentan como las más atractivas por sus bajos niveles de vacancia (ver gráfico *Evolución...*). “En general Miraflores es un mercado donde hay poca oferta *prime*. Si una empresa busca una oficina de 3,000 m² no va a encontrar opciones”, dice Vinaeta. “San Borja tiene todo para desarrollarse como submercado. Está cerca a la Javier Prado y al tren eléctrico de Aviación, lo que hace que sea un próximo *hub* con desarrollo perfecto”, comenta Lavalle.

Llegaron para quedarse

Las empresas de *coworking* continuarán expandiéndose y dinamizando el mercado inmobiliario. Además, presionan a las inmobiliarias a incluir servicios de implementación de oficinas. “El *coworking* está para quedarse. Van a seguir creciendo en los

próximos años, aunque no al nivel de años pasados cuando tomaban entre 40,000 Y 50,000 m² nuevos cada año. Seguirán creciendo, pero de manera discreta”, dice Limache.

Comunal, segunda empresa más grande de *coworking* en el Perú, triplicó sus ventas y operaciones este año y cerrará el 2019 con 15 locales en Lima. La empresa también ofrece servicios de implementación, como el que realizó en el edificio de KPMG. Así, las grandes empresas representan más del 50% de sus clientes. “Nuestra industria ya dejó ser el espacio para pequeñas y medianas empresas. Las empresas entendieron el valor que les damos sobre todo en este contexto donde todas las empresas quieren tercerizar lo que no es su *core* y buscan más flexibilidad”, añade Ernesto De Olazábal, co-fundador y CEO de Comunal.

La expansión y recepción de las empresas de *coworking* ha obligado a las empresas inmobiliarias a desarrollar más la parte de implementación de oficinas. “Hoy día los principales desarrolladores, que antes solo te entregaban oficinas en estructura gris, están empezando a ser más flexibles y a dar opciones de implementación”, concluye Limache.

La recuperación del mercado de oficinas está a la vuelta de la esquina, y las inmobiliarias ya empezaron a desarrollar los proyectos que buscan aprovecharla. ■