

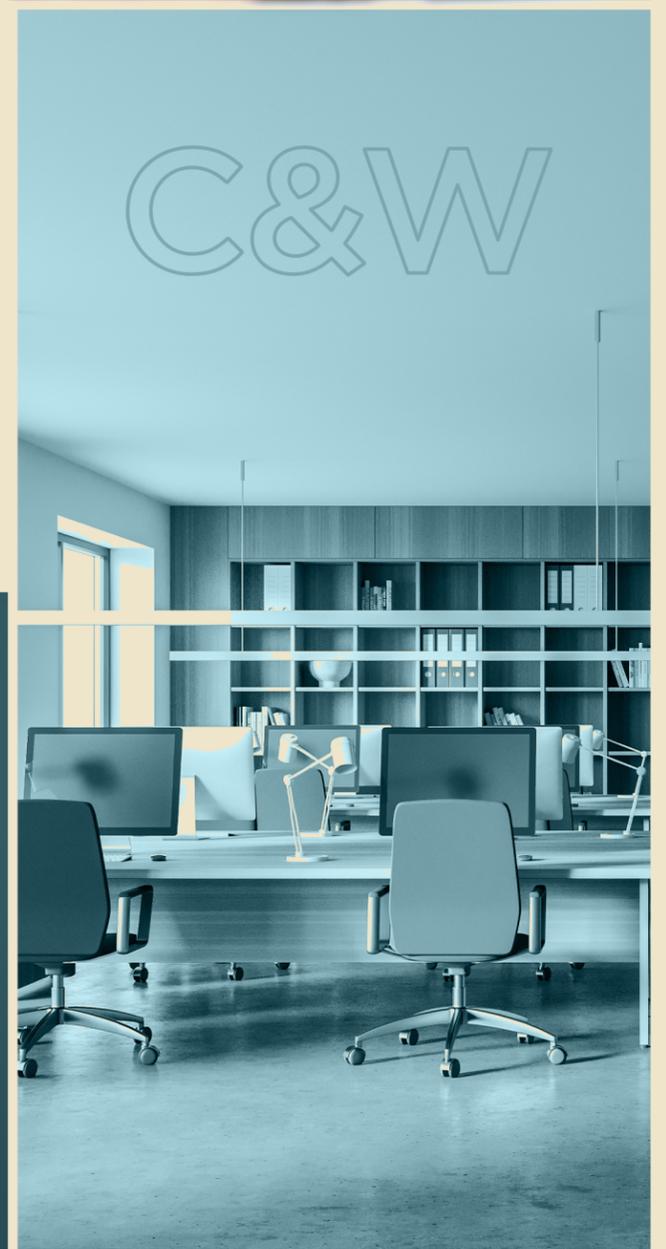
COWORKING

UN IMPULSO AL ESPACIO FLEXIBLE DE OFICINAS

Por José Luis Rubí, Market Research Manager de Cushman & Wakefield



C&W



En el ambiente actual de los bienes raíces, el coworking ha sido un sector creciente y de profunda influencia, que está cambiando la manera en que los ocupantes, sus trabajadores e inversionistas conciben el espacio de trabajo. Sin embargo, aún existen muchas preguntas sobre cómo este modelo puede ser sostenible y cuál seguirá siendo su impacto en el largo plazo para el espacio de oficinas tradicional.

El crecimiento del coworking en el inventario de bienes raíces se incrementó aceleradamente durante los diez años previos a 2020, en este tiempo se sumaron más de 50,000 metros cuadrados disponibles de manera anual en México.

Previo a la pandemia, el coworking crecía a tasas anuales de doble dígito en México. **En la Ciudad de México llegaron a ocupar casi 10% de la huella de oficinas en enero de 2020.**



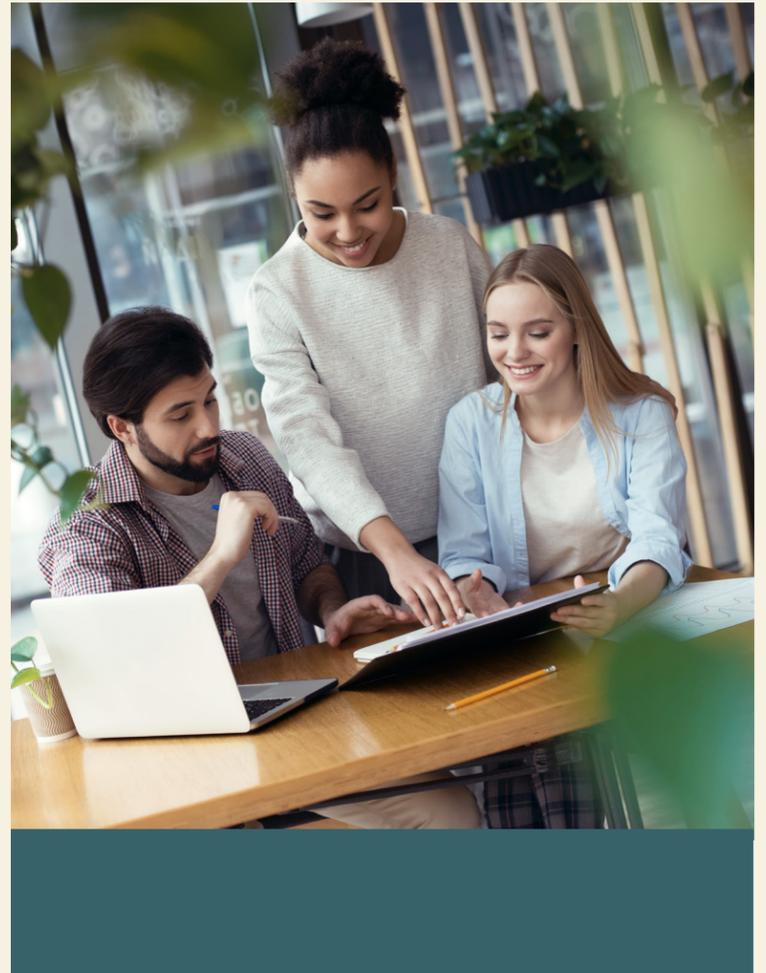
La pandemia representó un fuerte reto para estos centros, por el cierre obligado de espacios y su modelo de “membresía”.

No obstante, las primeras señales que ha dado el nuevo equilibrio del mercado, tras la reapertura de los espacios de oficinas, sugiere que el coworking puede quedar en muy buena posición para ofrecer la flexibilidad y tipo de amenidades que los nuevos modelos de trabajo están planteando.

Vivimos en un mundo que ofrece y valora la conveniencia de la flexibilidad, y esto se ha profundizado tras la pandemia. Los teléfonos inteligentes, el internet, las alternativas de transporte y la amplia gama de oferta comercial nos permiten tener mayor flexibilidad que nunca antes. Esto se extiende ya a las vidas de millones de trabajadores.

Los bienes raíces para oficinas han respondido a los requerimientos de flexibilidad en buena medida a través del coworking. Este concepto es simple e ingenioso: crear espacio de arrendamiento de corto plazo que sea accesible, totalmente equipado y que genere comunidad.

En un coworking el ocupante está adquiriendo una “membresía”, no contratando un arrendamiento.



| EN MERCADOS PRINCIPALES | COWORKING | MERCADO DE OFICINAS TRADICIONAL (CLASE A) |
|---|--|---|
| Costo (mensual, en dolares) | US\$200-US\$500 por estación de trabajo (aproximadamente US\$40-US\$60 por m ²) | US\$17-US\$40 por m ² (incluyendo allowances la renta neta efectiva puede ser US\$15-US\$33 por m ²) |
| Densidad por estación de trabajo | 5-8 m ² | 10-16m ² |
| Duración promedio de contrato | 1 año o menos | 5-7 años |
| Entrega del espacio | Llave en mano. Alto equipameno “plug & play” | El inquilino es responsable del equipamiento y frecuentementedel acondicionamiento |
| Branding | Bajo. Poca posibilidad de adaptar la imagen a un inquilino específico | Alto. Habilidad de conectar el espacio con la marca y cultura del inquilino |
| Amenidades | Innovativas y en un amplio rango | Las estándares de un edificio tradicional |
| Comunidad | Altos niveles de interacción / eventos. Crean ambientes que conecten a los usuarios y dan acceso a líderes e influencers | Limitado |
| Pros | Plazo flexible. Mínimo requerimiento de capex y tiempo preoperativo | Menor costo de renta. Mayor plazo para capitalizar la ejecución financiera. Mayor control de la cultura e identidad de la empresa |
| Contras | Mayor costo de renta. Menor privacidad. Riesgos de control de información. Muy alta densidad de ocupación | Mayor requerimiento de capex y tiempo preoperativo. Menor flexibilidad para el plazo de ocupación |



ESTADO DEL MERCADO

El concepto de oficinas flexibles no es nuevo, aunque su acelerada expansión en la última década sí. Regus, uno de los mayores prestadores de espacio de oficinas flexibles fue fundado en 1989 y tiene actualmente presencia mundial. Sin embargo, fue con el más reciente arribo de WeWork (fundada en 2010) que el concepto se volvió más influyente y con mayor ritmo de crecimiento. Para el cierre del año 2022, WeWork contaba con 26 ubicaciones en México y más de 700 alrededor del mundo.

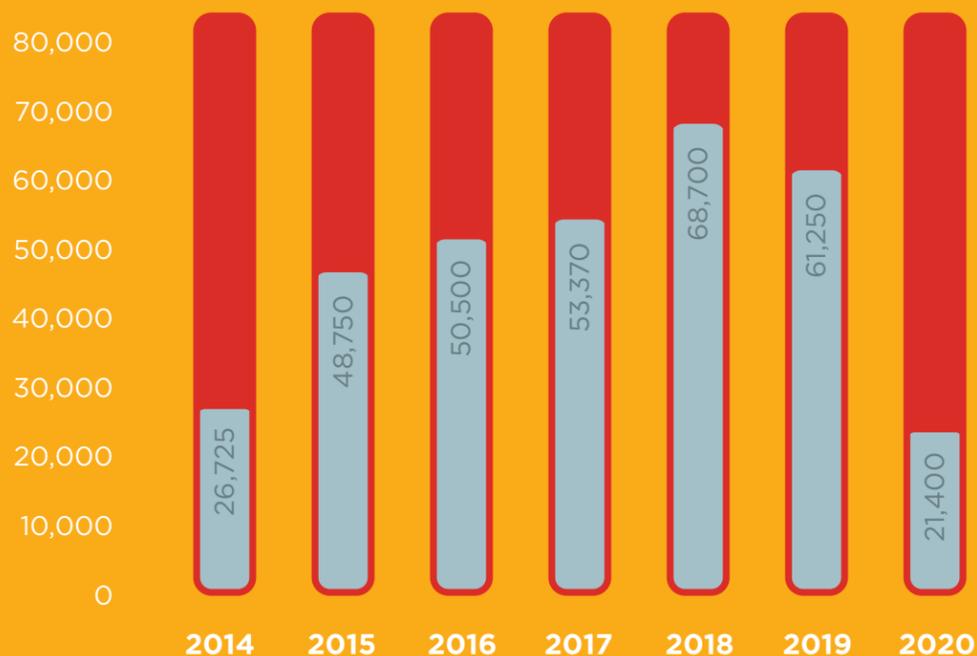
Cushman & Wakefield estima que hay más de 50 compañías operando el formato coworking en México y que cuentan con ubicaciones mayores a 500 m². Ente las mayores se incluyen firmas con portafolios significativos como WeWork, Regus, IZA, IOS Offices e IVO. El sector está liderado por un selecto grupo de grandes jugadores institucionales.

El crecimiento del inventario de coworking alcanzo un gran desarrollo en los últimos años, de hecho, la mitad de los actuales espacios de coworking en México abrieron a partir de 2015, con más de 50,000 metros cuadrados sumándose a la disponibilidad cada año. WeWork ha sido consistentemente el mayor arrendador de espacio, sumando más de 150,000 metros cuadrados de 2016 a 2020. Pese al impacto de la pandemia, que suspendió un par de años la expansión del formato, esta tendencia parece que se reanudará en el futuro próximo.



México, Espacio nuevo arrendado para COWORKING

2014-2020, (Metros cuadrados)



El fenómeno en México se ha desarrollado de manera y ritmo explosivo y en los últimos años se ha observado una tendencia por parte de ciertas empresas a elegir estos espacios.

Calculamos que existen aproximadamente 420,000 metros cuadrados de espacio coworking en México. Cerca del 95% de todo ese inventario se encuentra en 3 ciudades: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. El portafolio de coworking tan solo en la Ciudad de México representa más de 90 centros de coworking de tamaño mayor a 500 m², sumando más de 300,000 m².

La oferta en la Ciudad de México se encuentra diversificada en todos los submercados de oficinas de la ciudad, si bien algunos como Polanco, Reforma, Insurgentes y Santa Fe cuentan con una presencia mayor al promedio. WeWork se ha convertido en el segundo arrendador más grande de espacios de oficinas en la Ciudad de México, a una escala que solo tienen las mayores corporaciones de servicios financieros, tradicionalmente los mayores inquilinos de la ciudad

FLEXIBILIDAD Y OPORTUNIDAD

En los cinco años previos a la pandemia, los arrendamientos por coworking representaron el 15% del espacio nuevo absorbido en las tres mayores ciudades de México. A pesar de este importante volumen, el coworking sigue siendo apenas una pequeña fracción de los metros cuadrados rentados como proporción del inventario total, por lo que ante un cambio en el uso de oficinas podría retomar una expansión considerable.

A raíz del cambio en el uso de oficinas que detonó la pandemia por Covid-19 se presenta un desafío para el mercado de oficinas que incluye entre sus principales componentes:



La proporción de personas trabajando remotamente de forma permanente se duplicará en los próximos diez años, pasando de 5-6% antes del COVID-19 a 10-11% post-COVID-19.



La participación de “empleos móviles”* se elevará de 32% pre-COVID-19 a 47% post-COVID-19.



90% de los empleos móviles seguirá requiriendo espacio de oficinas porque la mayoría estará 2-3 días a la semana en la oficina.



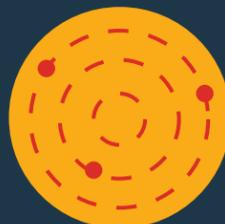
La absorción neta será 15-17% menor a la que habría tenido lugar si no existiera el home-office



Frente al desafío, el espacio flexible del coworking se ajusta idealmente para las oportunidades que el nuevo entorno del mercado de oficinas ofrece:



Desarrollar un ecosistema de ubicaciones de trabajo que apoye el trabajo remoto.



Proporcionar espacios de oficinas flexibles, que atiendan una mayor movilidad en la fuerza de trabajo.



Hacer uso robusto de herramientas para mayor conectividad y de tecnologías que faciliten la colaboración.



Pese a una absorción neta menor, la continua evolución de la economía hacia el sector servicios hará que los empleos que utilizan oficinas sigan creciendo en términos absolutos. Esto es particularmente cierto para países como México





El mercado mexicano de oficinas está evolucionando rápidamente y los espacios de coworking están tomando un rol cada vez más importante para apoyar las actividades de las empresas que buscan mayor flexibilidad, un requisito estratégico en el dinámico entorno de negocios.

© 2023 Cushman & Wakefield México. Todos los derechos reservados. La información contenida en este informe se recopila de múltiples fuentes que se consideran confiables. La información puede contener errores u omisiones y se presenta sin ninguna garantía o representación en cuanto a su exactitud.

Para más información, puedes contactar a:



José Luis Rubí

Market Research Manager de Cushman & Wakefield
joseluis.rubi@cushwake.com

Contactos para medios de comunicación:

Ranferi Pimentel

Content Strategist
ranferi.pimentel@cushwake.com

María Fuentes

Communications Manager
maria.fuentes1@cushwake.com

Henry Morales

Director Marketing & Communications
Marketing & Communications
henry.morales@cushwake.com

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma líder a nivel global en servicios inmobiliarios que ofrece un valor excepcional a ocupantes y propietarios de bienes raíces. Cushman & Wakefield es una de las más grandes firmas de servicios inmobiliarios con 50,000 empleados en aproximadamente 400 oficinas y 60 países. En 2021, la empresa tuvo ingresos por \$9.4 mil millones de dólares a través de sus principales líneas de servicio; administración de proyectos, administración de propiedades e instalaciones, arrendamiento, mercados de capital, valuación, servicios de asesoría entre otros. Para obtener más información, visite www.cushmanwakefield.com o siga a @CushWake en Twitter.



@cushwakemx