

---

Empresa

# ‘Coworkings’: luces y sombras del nuevo ‘rey’ del ‘real estate’

La gran promesa del segmento de las oficinas está más expuesto que otros modelos por el desequilibrio entre los plazos a cinco años con los que el operador alquila el espacio y los de apenas horas que este da a sus inquilinos.

---

Iria P. Gestal  
15 feb 2019 - 05:00



*Millennials*, flexibilidad, *start ups*... Todas las tendencias sociodemográficas desembocan inevitablemente en un lugar común: los *coworkings*. Los espacios flexibles de trabajo se han convertido en la gran promesa del *real estate* pero su mayor operador, IWG, sólo tiene el 15% de su espacio con el modelo *coworking*, y WeWork multiplica pérdidas año tras año. ¿Qué riesgos tiene el modelo? ¿Puede soportar una recesión sin la garantía de los tradicionales cinco años de obligado cumplimiento? ¿Y si Amazon o Facebook, hoy sus inquilinos, terminan siendo su principal competencia?

Sólo en 2017, el volumen total de espacio flexible en los veinte mayores mercados del mundo creció un 30%, el equivalente a un millón de metros cuadrados. Desde 2014, el sector se ha duplicado, y en ciudades como Londres representa un 20% de la

---

contratación de espacio, según un informe de JLL. En Barcelona, la cuota asciende ya al 12%.

La consultora estima que **el parque europeo crecerá entre un 25% y un 30% anual de media en los próximos cinco años** y llegará a copar el 30% de algunas carteras inmobiliarias corporativas para 2030. Pero estas predicciones esconden también grandes retos que amenazan con poner en jaque la gran promesa del sector.

## Los ‘coworkings’ nacieron durante la crisis y los expertos consideran que podrán soportar una nueva recesión

Uno de los principales desafíos del modelo es que **el operador está atado al inmueble durante al menos cinco años, como en una oficina tradicional, pero sus inquilinos tienen contratos de meses** o incluso horas. Llegada una nueva crisis, ¿qué garantías tiene el propietario de que podrá seguir afrontando la renta?

“Sobre el papel, esto sí presenta un riesgo, pero lo cierto es que el fenómeno de los *coworkings* llegó durante la crisis”, explican desde Savills Aguirre Newman. **“Cuando hay una recesión, todos los sectores sufren, pero se verán más perjudicadas las oficinas tradicionales porque quien no pueda asumir los costes sí podrá afrontar los de un espacio de trabajo compartido”**, sostienen desde la consultora.

Otro de los factores de riesgo es que **los *coworkings* han capitalizado la falta de oficinas disponibles en el centro de las ciudades** y, también, la escasez de espacios apropiados para las nuevas formas de trabajar dentro de las empresas tradicionales.

## WeWork es la ‘estrella de rock’ del sector, pero multiplica pérdidas año tras año

“Quien está dinamizando el sector son las multinacionales que buscan espacios adecuados para equipos de innovación o que trabajan por proyectos”, dice Manel de Bes, director del departamento de oficinas de Forcadell.

Pero **¿qué ocurrirá cuando las oficinas de estas grandes empresas se adapten a este nuevo escenario?** “En este momento, la mayoría de empresas se encuentran en la fase

---

experimental; si consideran que estos ensayos no responden a sus necesidades, podrían volver a recurrir a modelos más convencionales”, explica el informe de JLL.

“Por otro lado, **están surgiendo nuevos operadores, incluidos aquellos desarrollados por propietarios**, lo que brindará un mayor abanico de opciones a las empresas”, continúa la consultora. De hecho, aunque el *coworking* es una de las manifestaciones más habituales de los espacios flexibles, no son sinónimos: el *coworking* implica un área de trabajo compartido, mientras que el espacio flexible se fundamenta en la posibilidad de alquilar espacios por breves periodos de tiempo, y esta es la fórmula que se está imponiendo en el sector.



“El modelo de *coworking* nace porque hoy las empresas se enfrentan a una realidad de mercado diferente, y los profesionales tienen otra forma de entender el trabajo: buscan mayor flexibilidad, inmediatez, facilidad y gestión del espacio”, opina Mónica Sentieri, consejera delegada del portal web de alquiler de oficinas, *coworking* y salas de reuniones, Elworking.

“Tener resueltos muchos aspectos en el espacio de trabajo ahorra tiempo y esfuerzo para cualquier empresa o profesional, y por tanto libera recursos que pueden ser dedicados a temas más relacionados con la propia actividad de la empresa, pero todos estos aspectos y servicios que lógicamente nos facilitan la vida tienen también un precio”, explica.

### Del 'rockstar' al conservador

Dentro del fenómeno *coworking*, la *estrella de rock* es WeWork. La compañía neoyorkina, que el año pasado se convirtió en el mayor arrendatario de oficinas en la ciudad, está valorada en 20.000 millones de dólares pero registró unas pérdidas de 723 millones de dólares en el primer semestre del año pasado.

“Su modelo se basa en hacerse con los mejores edificios, en las zonas más *prime*, y después competir con otros operadores por precio: **es un modelo insostenible**”, **argumenta otro operador del sector**. “Tarde o temprano, tendrán que subir precios”, aseguran.

Un modelo más conservador es el de IWG, que cuenta con un paraguas de cinco marcas y treinta años de trayectoria. “Hemos atravesado tres o cuatro ciclos y nos cubrimos las espaldas: primero, diversificando la tipología de inquilinos para minimizar el riesgo, pedimos al propietario que invierta y no cogemos el mejor edificio de Barcelona, ni a cualquier precio”, asegura Philippe Jiménez, responsable del grupo en el mercado español.

## Los expertos coinciden en que se impondrá la flexibilidad en los tiempos de alquiler

“Mucha gente se ha pensado que es un negocio muy fácil, hay que tener volumen, capilaridad y *know how*”, opina el ejecutivo. “Sin esos factores, el modelo no aguanta las rentas que tienes que ofrecer para captar a los inquilinos”, defiende.

Con todo, **aunque IWG es el mayor operador de este segmento en el mundo, sólo un 15% de su espacio es de *coworking***. En los últimos años, el grupo ha ido diversificando con hasta cinco marcas para ganar flexibilidad y hacer frente a los cambios de ciclo.

“Creo que **a medio plazo permanecerán cuatro o cinco operadores**: los que alquilen 200 metros o 400 metros cuadrados en zonas secundarias se quedarán fuera”, explica De Bes. De hecho, el mercado está ya en concentración: desde 2015, los cinco operadores más importantes han representado el 50% de todo el espacio flexible nuevo en Europa.



### **¿Y si la competencia de WeWork es Amazon?**

En una entrevista con EjePrime, José Miguel Setién, responsable de oficinas de JLL, comparaba el fenómeno de los *coworkings* con las predicciones que se hacían hace una década sobre el cine o el uso de los móviles.

“Consumimos más cine que nunca, pero no existe Blockbuster; los móviles son centrales en nuestras vidas, pero no es Nokia quien se ha llevado el gato al agua”, recordaba el consultor. “Lo mismo ocurre con los espacios flexibles: son el futuro, pero no sabemos de qué forma se va a materializar”, explica.

En este sentido, a los operadores especializados de *coworking* han comenzado a sumarse nuevos actores: socimis como Colonial, que ha lanzado su firma dedicada a este segmento, Utopicus; promotores que construyen edificios mixtos con oficinas tradicionales y flexibles, e incluso compañías que están empezando a ofrecer parte de su espacio para destinarlo a este fin. “Ni uno va a comerse todo el mercado ni otro va a desaparecer”, explica de Bes.

## **Los promotores están ya introduciendo espacios flexible en sus nuevos desarrollos de oficinas**

Los expertos coinciden en que se **impondrá la flexibilidad, pero no tanto en lo que se refiere a los espacios sino a los contratos de alquiler** y, sobre todo, a su duración. “El auge del espacio flexible seguramente acelere la disminución de la duración media de

---

los alquileres, especialmente en mercados que tradicionalmente operan con contratos de arrendamiento a largo plazo, como el Reino Unido, y en el sector de las superficies de menos de 500 metros cuadrados”, coincide el informe de JLL.

“Sin embargo, esta situación debe evaluarse a la luz de otras tendencias en el sector de oficinas, que apuntan a un incremento de la inversión en la marca, la experiencia del usuario y la tecnología en las sedes centrales, lo que exigirá compromisos a largo plazo”, señala la consultora.

**Esto podría impactar también en la valoración de los activos de oficinas**, para las que actualmente se valora positivamente que el inquilino tenga tres años de obligado cumplimiento. “No es sostenible seguir manteniendo un modelo que ya no responde a la demanda”, dicen desde Savills.