
Mercado

‘Are you talking to me’? Qué es y cómo funciona el ‘Corporate Real Estate’

Pocas empresas en España cuentan con un departamento específico de *real estate*. Sin embargo, los activos inmobiliarios tienen un peso importante en los balances de algunas grandes compañías del país. La eficiencia de los espacios y la optimización de este patrimonio inmóvil son algunas de las cuestiones que el *corporate* trabaja y que las entidades no acaban de dar respuesta.

Jabier Izquierdo
28 may 2018 - 04:55



La optimización de los espacios de oficinas o comerciales que ocupan, el ahorro a través de la gestión de sus naves logísticas o el impulso en la digitalización y la sostenibilidad en favor de los empleados. Estas y otras cuestiones forman parte de los requisitos que las empresas demandan actualmente al mercado inmobiliario. Por su parte, el *corporate real estate* es la apuesta del sector por adaptarse a estas nuevas tendencias, atendiendo a las necesidades de sus usuarios a la hora de plantear sus estrategias de promoción de edificios y en una forma de asesoramiento centrada en el

1 / 5

<https://www.ejeprime.com/mercado/corporate-real-estate-la-formacion-inmobiliaria-para-las-empresas-que-no-lo-son>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

cliente final.

“Hasta hace casi treinta años, las grandes empresas acumulaban en propiedad las naves, las oficinas o los locales desde donde operaban”, explica Gonzalo Bernardos, director del Máster Inmobiliario de la Universitat de Barcelona (UB), a EjePrime. El economista define de manera sencilla lo que es el *corporate*: “Básicamente, es cómo las empresas no inmobiliarias invierten o contratan activos inmobiliarios”.

Profundiza algo más en el significado Joan Carles Amaro, profesor del Departamento de Economía y Finanzas de Esade, que añade que “también se denomina así a la gestión de las necesidades de espacio para las empresas, en cuyos balances los activos inmobiliarios tienen un importante peso en ocasiones”. **“Por la parte de la empresa, es una forma de trabajar su eficiencia”**, apostilla el docente.

El ‘corporate’ no es sólo la forma en la que la empresa invierte en activos, también incorpora lo que requiere de los mismos

El *corporate real estate* atiende a las necesidades de una empresa en función de su tamaño, tipología o necesidad de recursos humanos. En este sentido, no valora sólo el activo en sí, sino que también su componente tecnológico, su impacto en las dinámicas laborales de la empresa o en la retención del talento.

No es igual un Zara que una *start up*

El *corporate real estate*, además de ser multisectorial, no tiene tamaño. Está presente en la primera oficina compartida que contrata una *start up*, pero también en el macrocomplejo logístico de 200.000 metros cuadrados que ultima Amazon en Illescas (Toledo).

Sin embargo, son a las grandes empresas a las que **“optimizar espacios puede suponerles unos ahorros de eficiencia más considerables”**, apunta Amaro. ¿Entonces, resulta de interés para estas compañías contar con un departamento específico para las operaciones de *real estate*? **“Las grandes operaciones justifican invertir en departamentos que trabajen esto”**, sostiene Amaro.

Las empresas, habitualmente, subcontratan el asesoramiento en la búsqueda y compraventa de activos inmobiliarios

No obstante, lo que hacen habitualmente los altos ejecutivos es subcontratar esta labor para que sean asesores externos las que colaboren con sus empresas en la búsqueda del activo inmobiliario más adecuado a sus necesidades. “En otros casos, es el departamento de expansión quien se ocupa de este asunto”, agrega Bernardos. “En Inditex tienen equipos especializados, pero forman parte del área de expansión; igual que antes los tenían los bancarios hasta que vieron que era mejor vender oficinas y reducir sus propiedades”, añade el profesor de la UB.

Por este y muchos más motivos, Bernardos y Amaro apuestan porque las grandes empresas fichen profesionales experimentados del sector. “No me sorprendería que se vuelvan a realizar fichajes de este tipo ahora con el nuevo ciclo”, apunta el profesor de Esade, que anima a las empresas a los grandes grupos a reflexionar: “¿Cuánto es posible que gane y qué me cuesta implantar un departamento para el *real estate*? No sé si se lo preguntan, pero deberían”.



Bernardos, por su parte, es más explícito: “Indudablemente, las compañías deberían apostar más por incorporar expertos, pero en este país todo el mundo sabe de fútbol y del mercado inmobiliario, así que, ¿para que me voy a asesorar?”

El IoT y el trabajo flexible, claves del ‘corporate’ inmobiliario

Entre las claves que impulsa actualmente el *corporate* inmobiliario en España, sobresalen dos: el Internet de las cosas, más conocido como IoT, y el trabajo flexible. Ambas tendencias, acordes con la evolución de la tecnología y la transformación de las empresas, son factores que tienen en cuenta hoy en día muchas empresas a la hora de buscar una optimización de sus espacios y la mejora del rendimiento de la compañía.

En este sentido, **el 54% de los empleados de las empresas trabajan ya al menos una vez al mes desde su propia casa**. Conceptos como el bienestar, la empresa adaptable, las plantillas dinámicas o la cultura innovadora adquieren importancia para las empresas y, por consiguiente, se trasladan a lo que demandan de los activos inmobiliarios que ocupan.

La tecnología y los espacios flexibles son claves que demanda la empresa actual por el bienestar y las sinergias de negocio

En los últimos años también ha irrumpido con fuerza en el inmobiliario el *coworking*, **espacios de oficinas compartidas en los que las empresas de nueva creación encuentran un lugar que se amolda a sus necesidades**. Estos edificios se sitúan, principalmente, en los núcleos *prime* de las grandes ciudades y permiten a las empresas contratar un espacio del tipo y tamaño que necesiten durante un tiempo determinado.

Además, **otra clave del *corporate* inmobiliario que se relaciona con estos inmuebles es la posibilidad de generar una comunidad y crear sinergias de negocio a través del *networking***.

Más allá del activo, el negocio inmobiliario se fija ahora en el usuario que lo ocupará. El corporate real estate se ha instalado como un actor más en el sector para dar respuesta a los deseos y necesidades de los inquilinos de los edificios que inundan el mercado español. EjePrime pone en marcha una serie de artículos y reportajes, patrocinada por JLL, en los que analizará el negocio del real estate desde el punto de vista del cliente de esta industria. ¿Qué necesita el usuario de un edificio? ¿Qué factores hacen de un espacio el óptimo para una empresa de un sector determinado? ¿Qué otros elementos, más allá de los tradicionales, deben tenerse en cuenta a la hora de elegir un inmueble, un espacio de oficinas o un local para una tienda? ¿Cuáles son, en definitiva, las nuevas reglas del corporate real estate que marcan las necesidades de los usuarios?