

Javier Bernades (C&W): “Se necesita agilidad administrativa porque el tiempo es el peor enemigo del ladrillo”

Para Bernades, el distrito de la innovación en Barcelona tiene todavía mucho recorrido por delante, tanto que el directivo ve, a medio plazo, un “22@ 2.0 y una nueva fase de crecimiento al norte de la Diagonal”.

C. Pareja
21 jul 2017 - 04:57

Javier Bernades es socio director de agencia oficinas e industrial España de **Cushman & Wakefield**, además de presidente de la comisión de urbanismo y territorio y miembro del consejo asesor de 22@ Network Barcelona, una asociación de empresas e instituciones del distrito 22@. Para Bernades, el distrito de la innovación en Barcelona tiene todavía mucho recorrido por delante, tanto que el directivo ve, a medio plazo, un “22@ 2.0 y una nueva fase de crecimiento al norte de la Diagonal”.

Pregunta: 22@ se ha convertido en un revulsivo para el negocio de las oficinas en Barcelona. ¿Es una moda?

Respuesta: No. Las infraestructuras y la ubicación del distrito hacen que sea algo serio y largo plazo. Las mejoras que se están llevando a cabo, los ejes cercanos y la masa crítica de empresas que se está creando hacen ver que es un proyecto que está aquí para quedarse. El 22@ no es sólo un *hub* tecnológico, puede interesar desde a una empresa de TIC hasta un Cuatrecasas.

P.: ¿Qué ofrece el 22@ a una empresa que no ofrezca el CBD?

R.: Edificios nuevos y modernos, algo que en el CBD (Central Business District) es difícil de encontrar. En el actual centro de negocios de Barcelona, entre Diagonal y Paseo de Gracia, solo puedes rehabilitar y está lejos de las especificaciones técnicas que ofrecen los edificios de nueva creación ahora.

P.: Este distrito está estrechamente ligado a la generación *millennial* por el tipo de negocios que hay en la zona. Además de las empresas que se instalan en el 22@, ¿qué otras facilidades le ofrece a este perfil?

R.: Lo más importantes es el mix, bastante equilibrado, de actividad empresarial y residencial. Esto conlleva buenos servicios, no solo para el que va a la zona a trabajar, sino también para el residente. El reto del 22@ es también el de la subida de precios, el *millennial* que está empezando su trayectoria profesional no podrá vivir allí en un futuro. Es uno de los riesgos que se corre.

P.: ¿El 22@ podría llegar a convertirse en la zona más 'prime' de Barcelona para abrir una oficina?

R.: Si, no lo descarto. Podríamos decir que el 22@, especialmente la zona de Glories, ya es el complemento del prime de Barcelona.

El 22@ puede interesar desde a una empresa de TIC hasta un Cuatrecasas

P.: ¿Cuál es el homólogo de este distrito en Madrid?

R.: Julián Camarillos podría ser, pero no es exactamente lo mismo, se está especializando en oficinas de tramo bajo. Méndez Álvaro por el perfil de empresa que se instala en la zona también podría parecerse, pero no es exactamente lo mismo. Por masa crítica de superficie y mentalidad, no hay un homólogo. Ninguna de las dos zonas ofrece un ecosistema TIC y de *start ups* como el 22@.

P.: Cuando una empresa internacional apuesta por España para abrir una sede u oficina, ¿a qué ciudad mira primero? ¿Por qué?

R.: Depende de la actividad. Una empresa que pertenece a un sector más creativo o tecnológico apunta más hacia Barcelona. Las relacionadas con servicios prefieren Madrid. No obstante, se ve de todo en las dos ciudades.

P.: En los últimos años, la zona ha experimentado modificaciones sustanciales y sigue en plena construcción. ¿Cuándo preveís que esté totalmente estabilizada?

R.: No tiene fecha. Tiene un reto enorme, que es el norte de la Diagonal compuesto por un millón de metros cuadrados. Podrían pasar veinte años más, así que va para largo. Se necesita un replanteamiento, un 22@ 2.0.

El 22@, especialmente la zona de Glories, ya es el complemento del prime de Barcelona.

P.: Esta semana 22@ Network Bcn se ha reunido con el Ayuntamiento para debatir aspectos relacionados con el distrito, y las licencias de obra son uno de los temas que más os preocupan. ¿Por qué?

R.: Los plazos. El tiempo es enemigo de las TIR y del ladrillo y tiene un impacto financiero. Además, el mercado está yendo muy rápido, no hay producto y se están haciendo operaciones de prealquiler. Si no llegas a tiempo, pierdes el inquilino y dinero.

P.: ¿Se sienten apoyados por la administración pública?

R.: Estamos viendo que se ha vuelto a preocupar por el 22@, algo que con la crisis quedó como en *stand by*. Las reuniones hacen que sintamos que nos escuchan.

P.: ¿Cuáles son las barreras a las que se enfrenta el distrito para su desarrollo?

R.: En la parte norte, el principal escollo es el transporte público, pero desde el punto de vista de mercado no hay barrera. La siguiente pata es la administrativa, y se necesita alineamiento desde el punto de vista de eficiencia y respuesta a lo que pide el mercado. La subida de rentas no la veo como una barrera, por ejemplo, es algo natural.