



Compra y arriendo:

¿Cómo elegir la oficina adecuada?

Decidir cuál es el mejor lugar para que una empresa o profesional se instale no es tarea fácil. Por ello, se deben tener en cuenta algunos factores.

Publicado: Lunes, 30 de Septiembre de 2013

"Adquirir una oficina es muy distinto que comprar una vivienda. Es por eso que el empaparse del actual mercado de forma constante y saber proyectar este tipo de inmuebles a largo plazo es muy importante, ya que esto también conlleva a una estrategia comercial (crecimiento y expansión), estándar (equipamiento mueble de la oficina) e imagen corporativa o de marca que se desee dar a relucir ante el público objetivo y la competencia", afirma Orlando Muñoz, director de Gestión y Desarrollo Enacte y vicepresidente del Colegio Inmobiliario de Chile

Agrega que los criterios a tomar en cuenta al momento de elegir son los siguientes: su clase (A,B y C); su ubicación; su tamaño; su uso y tipo de propiedad -cual fue el uso anterior, ya que a veces encontramos casas con buena ubicación proyectables a ser usadas como oficina, en la mayoría de casos se usa como casa matriz de una empresa dependiendo del rubro- y terminaciones y espacios comunes en caso de edificios.

Otra definición para el mercado de oficinas cuando sólo una de estas tiene un elemento en particular que solo ella posee y las otras no, se le conoce como Amenity ya que este espacio es solo una característica de una propiedad en particular que es de beneficio exclusivo solo para el comprador o arrendatario pero que no necesariamente es esencial para poder habitarla de manera funcional, pero le da un toque distintivo (aspecto que muchas empresas realzan en su marca y toman muy en cuenta al momento de decidir comprar).

Explica que con respecto a cuándo es más conveniente arrendar antes que comprar, los criterios de decisión son distintos, "eso dependerá netamente de cuánto es el tiempo proyectado que deseemos permanecer en una ubicación determinada por lo que mencioné anteriormente respecto a la visión comercial de la entidad que la ocupe. Y si deseáramos establecernos definitivamente o proyectamos una estadía larga como arrendatario de una ubicación muy buena para nuestros propósitos, sería la clase o calidad de la oficina lo que nos daría el resultado final de la consideración de arrendar por un tiempo hasta reunir mayor capital o comprar".

Es en esta disyuntiva, dice, donde la ubicación juega un papel importante, la oferta y la demanda también desde luego son un aspecto en que hay que fijarse dentro del mercado antes de comprar o arrendar.

Pero cuando llegue el momento de poder contar con un buen capital comprar es la mejor alternativa, pero ya sea para definir el mejor momento de comprar o arrendar, indica Orlando Muñoz que éstas son las variables a considerar para una empresa en vías de expansión o ya consolidada: antigüedad de la propiedad (deseable nueva); ubicación; calidad constructiva; sistema constructivo; amenities; precio; término de arriendo y perfil del cliente consumidor de nuestros servicios (fijarse en el entorno inmediato de servicios).

"Si todas estas variables son combinables y satisfacen nuestras necesidades actuales de flujos de capitales esa será la mejor manera de saber si podemos comprar o arrendar una determinada propiedad".

Ahora, indica, en términos del mercado actual de oficinas y de lo que se proyecta para este, comprar lógicamente es más conveniente cuando la tasa de vacancia se encuentre en un porcentaje alto, es decir cuando veamos producirse un sobrestock.



Orlando Muñoz R.

Añade el experto que los errores más frecuentes que se cometen al comprar una oficina son obviar el estado del mercado actual y su proyección, no fijarse en la tendencia de desarrollo del sector en el cual se pretende comprar, y no indagar sobre el uso predominante que tuvo la propiedad anteriormente.

Pero recalca que el error más fatal es equivocarse en la ubicación.

"Para el desarrollo de proyectos de oficinas su ubicación generalmente determina los patrones de desarrollo imperantes. En algunas zonas de cada comuna dentro de la ciudad generalmente se caracterizan por concentrar una alta densidad y altos arriendos. Los compradores que prefieren este tipo de ubicaciones son corporativos e institucionales. En áreas suburbanas es más difícil clasificar el tipo de comprador, ya que las razones de la localización en áreas suburbanas pueden obedecer a distintos factores.

Factor Funcional

Tal vez uno de los errores más cometidos al momento de comprar es no considerar la superficie.

"No es lo mismo comprar una vivienda que una oficina, aquí se trata de ser funcionales. Es decir, al momento de analizar el inmueble a tasar por ejemplo y al considerar los antecedentes deberá prestarse suma atención a considerar las superficies y su función a desempeñar", indica Orlando Muñoz.

Link:

<http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=201309301388227>