

# **Ernesto de Olazábal: “Estamos por encima del 70% de ocupación de oficinas *coworking*”**

## **¿Cómo ha crecido la oferta de oficinas *coworking* en el mercado peruano en los últimos años?**

Las oficinas *coworking* u oficinas flexibles han tenido un rebote importante en esta etapa pospandemia. Específicamente, desde abril de 2022 comenzamos a ver un repunte, tanto en la cantidad de clientes interesados en tomar espacios, como en cierres, es decir, la firma de contratos con nuevos clientes que entraron durante la pandemia con oficinas más pequeñas y han crecido estos últimos meses.

Menos del 5% de las oficinas tradicionales son o están destinadas a espacios de *coworking* u oficinas flexibles, es decir, existe menos del 5% de penetración en nuestra categoría, por lo que hay muchísimo más por crecer. Si bien existe un incremento en la demanda, todavía no estamos en los niveles prepandemia, pero ya existe una tendencia bien marcada hacia la mejora.

Nuestra facturación todavía está un 10% por debajo de lo que tuvimos en prepandemia, que fue nuestro mejor número en los últimos años, récord histórico. Esperamos para finales de año superar ese número.

# **¿Cuál es la tendencia del mercado? ¿Qué formato interesa más?**

Todos aún siguen buscando cuál es el formato que mejor les funcione dependiendo de la cultura y del momento de la empresa. Entonces, unos van más hacia la presencialidad, otros hacia lo remoto, pero todos, en su mayoría, más del 90%, quiere un esquema híbrido.

Es ahí donde nos buscan a nosotros, con mayor fuerza para su oficina tradicional, porque ofrecemos toda la flexibilidad, en términos comerciales, que el cliente necesita. Es decir, que pueda tener un contrato con pagos mensuales y no una renta fija a por años, sino que mensualmente pueda hacer un solo pago por lo que necesita.

Lo segundo, es la flexibilidad en el uso y el espacio. Por ejemplo, una empresa de 50 personas ya no necesita alquilar 50 escritorios. De repente solo necesita alquilar 20 y algunas salas de reuniones. Entonces, eso le va a generar ahorros a la empresa, pero al mismo tiempo le da la flexibilidad a los colaboradores para usar el espacio cuando se necesite.

Esa es la clave hoy. Hay que definir un objetivo para ir al espacio de trabajo físico. Hay que ser bien intencionales al momento de definir qué reuniones deben darse en equipos multifuncionales o gestiones donde se tenga que intercambiar ideas con distintas personas, etc.

Esas son las dos grandes cosas que la gente valora, la flexibilidad en los términos comerciales para poder crecer o disminuir los tamaños y la flexibilidad en el uso.

## **¿Cómo van los precios para alquilar estos espacios? ¿Han aumentado?**

Los precios sí se están recuperando. Claramente bajaron durante pandemia y también fue una manera de ser empáticos con las empresas, porque todos, de alguna u otra manera, sufrimos un golpe en la estructura financiera de nuestros negocios. Por ello, hicimos ciertas concesiones en descuentos, en términos de pago. Pero, desde los últimos meses, se está recuperando el precio, es decir, el valor de la categoría se está recuperando porque hay mucha más demanda de la que teníamos antes. Hoy todos los precios nuevos están en la misma línea de lo que teníamos en la prepandemia.

## **¿Cómo va el nivel de ocupación?**

Se sigue recuperando también. La ecuación de la venta se compone de volumen y valor, valor por el ticket promedio de alquiler y volumen por la parte de ocupación. Hoy estamos por arriba del 70% de ocupación y hay algunas zonas con mucha mayor demanda que otras. Por ejemplo, Miraflores es una zona que ha tenido mucha más demanda en nuestro periodo de reactivación. Ahí estamos por encima de 90% de ocupación. Así también ya abrimos nuevas ubicaciones. Hace tres semanas, el 1 de setiembre, abrimos una nueva ubicación en Santa Cruz. Se trata de nuestro local número 14. Esa zona es muy buena y pedida, en preventa colocamos bastantes oficinas.

## **¿Qué planes incluye su proceso de expansión en el país y la región?**

Nuestras prioridades en cuanto expansión están enfocadas en Lima y en la Ciudad de México. Son las dos ciudades donde tenemos el foco. En el caso de Lima, por el bagaje de los nueve años en el mercado y por el buen track record que tenemos con los clientes, así que claramente tenemos un crecimiento más orgánico.

Además, tenemos varias negociaciones en paralelo para abrir nuevas ubicaciones, pero todavía nos estamos enfocando en los centros más comerciales de la ciudad.

De otro lado, ya anunciamos hace unos días el lanzamiento de nuestra segunda ubicación en México. Esta vez sobre el Paseo de la Reforma, que es el corredor de oficinas más importante en ese país. Hoy, nuestro corto y mediano plazo es en Lima y la Ciudad de México y, en un largo plazo, sí pensamos abrir oficinas en otras ubicaciones de Latinoamérica.

## **También están incursionando en otra línea de negocio: tecnología. ¿Qué resultado les está generando?**

Nos está yendo bastante bien. Durante la pandemia aceleramos la digitalización de nuestra propuesta de valor. Con la tecnología que ya usábamos para Comunal, para interactuar con el espacio físico y ejecutar un plan de trabajo híbrido de manera correcta, creamos *Comunal Workplace*, un aplicativo

sencillo diseñado para reservar escritorios, salas de reuniones, registrar visitas, etc. Y con toda la data que genera el uso del espacio se puede brindar la información correcta para tomar mejores decisiones. Este producto lo estamos vendiendo con un esquema de membresías mensuales a las empresas y ya tenemos varias empresas, tanto en Perú como en México, que usan nuestra tecnología para convertir sus propios espacios tradicionales en espacios flexibles. Oficialmente lo lanzamos en agosto y nos está yendo súper bien.