



E. European Impact

Europe and Economic & Business Policies

La transformación del mercado de oficinas e implicaciones sobre el modelo urbano

ESCP Impact Paper No. 2020-49-ES

Jaime Luque
ESCP Business School

La transformación del mercado de oficinas e implicaciones sobre el modelo urbano

Structural transformation of the real estate office market and implications on urban development

Jaime Luque
ESCP Business School

Abstract

The Covid-19 crisis has accelerated the digital transformation of companies. In this article, I argue that those “digitizable” jobs that can be done remotely three days per week may reduce the demand for office space by 60% and decrease commuting costs by 15%. As a result, the demand for housing will move away from downtown and new residential developments will include coworking space. I also argue that the office real estate market desperately needs a new health certification and that existing major certifications are not transparent enough in this respect. Finally, I discuss the difficulties to implement a flexible contract that allows tenants to stop their monthly rental payments in case of emergency. The underlying problem is the rigidity of debt that enters in the capital structure of the acquisition or development of an office building.

Keywords: Office real estate, Urban development, Covid-19, Digitizable jobs, Contracts

La transformación del mercado de oficinas e implicaciones sobre el modelo urbano

Transformación digital de empresas y edificios: un fenómeno imparable

La transformación digital de las empresas viene jugando un papel indiscutible en la transformación del lugar de trabajo y este cambio está implementándose si cabe aún más rápido en los últimos años. El crecimiento de valores bursátiles como Microsoft y SAP con revaloraciones del 300% y 64% respectivamente en tan solo los últimos cuatro años así lo demuestra.

Las propiedades inmobiliarias también están viendo cómo las nuevas tecnologías, conocidas como PropTech, están transformando los lugares donde trabajamos, mejorando aspectos como la eficiencia energética, el tratamiento de residuos y agua, la pureza del aire, o incluso contribuyendo a reducir el efecto invernadero que los propios edificios generan. Estas empresas han logrado desarrollar, implementar y operar aplicaciones de inteligencia artificial, análisis predictivo y del "Internet of Things" (IoT) especializadas en la gestión de instalaciones que son entre 10 y 100 veces más rápidas y eficientes que los enfoques tradicionales. Las innovaciones tecnológicas van aún más allá, permitiendo a las personas caminar, modificar y compartir entornos digitales en dispositivos, sin necesidad de estar presente en el edificio.

La crisis Covid-19 no ha hecho más que acelerar la transformación digital y el mercado así lo reconoce. Durante esta crisis, empresas como Microsoft y SAP se han convertido en valores refugio junto al oro, experimentando recuperaciones en V con subidas superiores al 25% desde el estallido bursátil de la crisis el 21 de febrero del 2020. El papel de la conectividad digital en la economía es indiscutible.

El éxito de la conectividad digital no solo depende del software tecnológico que la empresa adquiera, pero también en la inversión en formación de capital humano. La escuela de negocios ESCP lleva ofreciendo muchos años desde una posición de liderazgo programas de transformación digital enfocados a ejecutivos y empresas. Contamos con más de 23 grandes clientes entre los que se encuentran grandes empresas como Repsol, Indra, Banco Santander y Aatos. Todas ellas, ya venían invirtiendo de manera constante en temas digitales, y por supuesto en conectividad, lo cual ha permitido incorporar muchos programas de formación y desarrollo apoyados en tecnología y redes. Prácticamente, el 80% de nuestros contratos en la actualidad incorporan en su desarrollo contenidos en línea, comunidades de aprendizaje y actividades colaborativas. Es cierto que a partir del Covid-19 se ha generalizado esta forma de trabajar, especialmente en formación corporativa. Ahora mismo, todos ellos nos piden hacer una aproximación completamente digital a los programas que les vendemos, es decir que nadie está pensando en parar y recuperar modelos anteriores cuando esto pase, sino que están abrazando otra posibilidad de trabajar en la formación de sus equipos, donde la digitalización es un fenómeno imparable.

Modelo de trabajo y desarrollo urbano tras el Covid-19

La transformación digital lleva consigo un cambio estructural revolucionario en el modelo de trabajo y desarrollo urbano. Esta transformación estructural de la economía nos llevará inevitablemente a rediseñar los lugares de trabajo tanto en oficinas como la propia vivienda. Así, por ejemplo, el hecho que un trabajador desempeñe sus funciones en remoto tres días a la semana conlleva una reducción de presencia física en oficina de un 60% al mes. El efecto final en la demanda de espacio de oficinas de las empresas dependerá del porcentaje de trabajadores “digitalizables” de la empresa en cuestión.

Así mismo, en las grandes ciudades el trabajador podría ahorrar dos horas al día en tiempo y costes asociados al desplazamiento, lo que implicaría un ahorro de hasta seis horas por semana. Esto supone una disminución en tiempo y costes equivalente al 15% respecto a una jornada laboral de 40 horas semanales. Esta disminución aumentaría claramente la productividad del trabajo y podría jugar un papel fundamental a la hora de implementar políticas de conciliación familiar y aumento de natalidad.

El sector residencial también experimentará un drástico cambio. Por un lado, la disminución de los costes de transporte asociados a la actividad laboral implicará una reorientación de la demanda de residencial hacia el extrarradio, donde los individuos y sus familias puedan disfrutar de espacios verdes y una vida más sana en general. Por otro lado, los conceptos de “coliving” y “coworking” podrían llegar fusionarse, reservando espacios de trabajo en edificios residenciales para que los inquilinos puedan desempeñar sus actividades laborales.

La transformación digital de la economía del trabajo ha venido para quedarse. Incluso en el caso favorable de ausencia de nuevas oleadas del virus y la eliminación de medidas de distanciamiento social, aún habrá empresas con gran endeudamiento que tendrán que recortar costes para no entrar en situación de impago. La experiencia vivida reciente puede llevar a estas empresas a rediseñar sus estrategias laborales, sobre todo en puestos de trabajo “digitalizables”, favoreciendo el trabajo en remoto y economizando en espacio.

Certificación Sanitaria

En 2018 una encuesta de “Dodge Data and Analytics” mostraba que un 77% de los encuestados pensaba que la salud y el bienestar de los individuos es la razón principal por la que se deben construir edificios “verdes” y sostenibles. Probablemente hoy en día, tras la crisis sanitaria del Covid-19, este porcentaje se haya afianzado o incluso aumentado en los diferentes estratos de la sociedad.

Las certificaciones de edificios pueden jugar un papel fundamental en la implementación de medidas de salud y bienestar que perduren en el tiempo. Actualmente las empresas de certificación de edificios líderes en el sector, como LEEDS y BREAM, ponderan un 23.5% el bienestar del usuario en el interior del edificio y es posible ver un aumento de este porcentaje en el futuro tras la crisis sanitaria vivida.

Sin embargo, el problema de la mayoría de las empresas certificadoras de edificios es que éstas no ofrecen un acceso transparente a sus evaluaciones por categoría. Es decir, las certificaciones señalan que un edificio ha superado una mínima puntuación de media,

incluyendo en esta media categorías tan dispares como salud, bienestar, ahorro de energía, tratamiento de residuos y agua, materiales e innovación, pero no se hacen públicas las evaluaciones por categoría, siendo por lo tanto imposible entender si un edificio desempeña un buen papel en higiene y calidad del aire. A mi entender, existe espacio para una nueva certificación transparente que se enfoque exclusivamente en estos aspectos.

Valoración de inmuebles y abordaje contractual

La crisis Covid-19 está perjudicando a todos los estratos de la sociedad, desde trabajadores asalariados y por cuenta propia hasta grandes empresarios. Los ahorradores y personas dependientes de subsidios estatales, como desempleados, jubilados y personas con discapacidades físicas y mentales, se pueden ver afectados por un colapso del Estado ante la ingente deuda acumulada hasta el momento. En el mercado inmobiliario, algunos propietarios están viendo cómo sus rentas de alquiler se han reducido o incluso suspendido temporalmente. Esto tiene un efecto negativo sobre aquellos pequeños inversores que depositaron sus ahorros en fondos de inversión y SOCIMIs.

A la hora de evaluar el impacto de las quitas a la renta sobre el valor del edificio, el escenario que observamos parece divergir de un abordaje racional de valoración. Un edificio se valora descontando los flujos de renta que genera en el largo plazo. Para una inversión de 30 años, la pérdida de 3 meses de renta no llega a representar el 1% de su valor. Actualmente estamos observando un duro castigo a SOCIMIs como Merlin Properties, cuya capitalización llegó a caer un 49% desde el comienzo del crash bursátil el 21 de Febrero del 2020. Actualmente la caída es alrededor de un 36%, aún lejos de su valor fundamental pre-crisis.

Actualmente se está debatiendo en diferentes medios la posibilidad de que las nuevas exigencias contractuales sean soluciones flexibles en cuanto a un obligado cumplimiento se refiere. Los casos extremos son contratos de alquiler a largo plazo versus soluciones intermedias como el "coworking", donde se permite al usuario flexibilidad a la hora de decidir espacio y tiempo de utilización. La dificultad de flexibilizar los contratos radica en primer lugar en la financiación de la adquisición o construcción. La deuda es un componente importante de la estructura de capital de una operación inmobiliaria y su amortización tiene prioridad sobre el retorno del capital a la hora de distribuir las rentas generadas por el edificio. Esto lleva a que los contratos tengan que asegurar una facturación mínima para no incurrir en impago de deuda. De ahí la dificultad de flexibilización de las rentas en función de variables como la facturación, el espacio y el periodo del alquiler. El diseño de los contratos variables debería consistir pues en una renta mínima significativamente elevada para cubrir la deuda y una renta variable sobre la facturación que se ajuste al retorno esperado de los inversores de capital. La prima que se paga por dicha flexibilidad se establece para remunerar el riesgo adicional incurrido por el capital. Actualmente estamos viendo cómo modelos de coworking están consiguiendo cierto espacio en el mercado de oficinas, incluso llegando a desplazar a fondos patrimonialistas. Cuál será el modelo predominante de contratos de alquiler de oficinas es una cuestión que solo sabremos en un futuro.