

ANTONIO LARRONDA  
alarronda@elpais.com.uy

Se alquila/vende» reza un cartel sobre un edificio de oficinas en plena Ciudad Vieja. La escena se repite en varios locales de esa zona de la capital, pero no es la única.

El mercado de oficinas en Montevideo sufrió el efecto del COVID-19, más precisamente el de la aceleración del *home office*, que propició que varias empresas repensaran sus espacios en las oficinas. Los síntomas son precios a la baja y mayor vacancia (ventana de tiempo entre que queda un local vacío y se vuelve a alquilar), según coincidieron varios jugadores del mercado local.

Gerardo Viñoles, director de la firma especializada en oficinas Workplace Real Estate, informó que desde febrero de 2020 los precios de las oficinas en Montevideo sufrieron en general una tendencia a la baja que ronda entre 20% y 30%.

El especialista ejemplificó que alquileres tradicionales en barrios como Pocitos Nuevo de US\$ 3.200, se cerraron en el último año en US\$ 2.500. En el barrio Parque Rodó, aquellos que siempre rondaban los US\$ 18 el metro cuadrado (m<sup>2</sup>) los ofrece en US\$ 14. Incluso así, algunas operaciones «no se cierran». Acotó que la baja de precios no se nota en el valor de publicación, pero sí se ve al momento de negociar.

Con el trabajo a distancia varias empresas comenzaron a ver que ya no necesitaban tanto espacio. «Se produjo un gran cambio en el mercado de oficinas debido al comportamiento de las empresas ante el COVID-19. Muchas de ellas enviaron 100% a *home office* y esa prueba obligada hizo que el retorno a la oficina sea de un 85% a 80% del personal, o sea que alrededor de 2 personas cada 10 quedan en sus casas porque rinden igual o mejor en ese formato de trabajo», dijo Viñoles.

Según datos de Inmuebles Data de Gallito Luis y El País, los precios publicados de al-

EL HOME OFFICE PRESIONA UN SECTOR YA GOLPEADO POR EL COWORK; CENTRO Y CIUDAD VIEJA SON LOS MÁS AFECTADOS Y CARRASCO Y WTC ESQUIVAN EFECTOS

# Oficinas en la nueva normalidad bajan precios y tiempo de contrato

quiler de oficina en Montevideo bajaron de un promedio de US\$ 17,67 el metro cuadrado en marzo de 2020 a US\$ 15,52 en mayo de 2021. A su vez, aumentó la oferta de este tipo de inmuebles: en marzo de 2020 eran 852 y en mayo pasado ya llegaban a 1023.

## CENTRO Y CIUDAD VIEJA

El impacto en el mercado de oficinas se siente en gran parte de Montevideo y los barrios donde más impactó son Centro y Ciudad Vieja.

Carolina Vaghi, encargada del sector de alquileres de ACSA, dijo que en las propiedades que maneja la inmobiliaria se nota una disminución de un 20% de los precios de

Ciudad Vieja y cerca de un 10% en Centro y Pocitos. «Lo que nos pasa ahora es que se achican los equipos y se comienzan a renegociar contratos que se vencen por entre 10% y 20% menos. Otros ya nos piden lugares más chicos. De hecho, las oficinas más chicas son las que se están reactivando más, entre 70 y 100 metros cuadrados», explicó.

Elías Katz, director de inmobiliaria Katz (con fuerte foco en esa zona), coincide. «En Ciudad Vieja ya se veía difícil y ahora con la pandemia el efecto se aceleró. Los precios bajaron cerca de un 25% y pasaron en promedio de US\$ 17 a US\$ 13 el m<sup>2</sup>. El Centro bajó un 15% y se consigue de

US\$ 4 o US\$ 5 el m<sup>2</sup>, hasta US\$ 15», indicó.

En su cartera hoy cuenta con mucha oferta en esa zona para alquilar, con la particularidad que edificios que antes «eran buenos» ahora están vacíos. Katz matizó que ahora se comenzó a divisar movimiento, sobre todo en las oficinas de metraje intermedio (unos 50 m<sup>2</sup>), pero de 300 m<sup>2</sup> «aún cuesta más alquilarlas». El tiempo de vacancia para estas de gran porte se alargó tres o cuatro meses o «incluso más», reveló.

Javier Lestido, director de la inmobiliaria Sures, también ve dificultades en estos barrios montevideanos. «Las oficinas que realmente vemos con

preocupación en cuanto a su velocidad de alquiler son las del Centro y Ciudad Vieja. Hay algunas que realmente sentimos que es difícil que reciban inquilinos, incluso mas allá de su precio», valoró.

## FLEXIBILIZACIÓN

El precio no es la única variable que entró en juego. Flexibilización de contratos existentes, quitadas de una parte del costo por determinados meses y alquileres por plazos más cortos han sido la moneda de cambio en este nuevo escenario de negociación.

A modo de ejemplo, Katz y Vaghi revelaron que entre sus clientes ya hay propietarios de oficinas que se han puesto más

flexibles en contratos y comenzaron a aceptarlos por un año con opción a dos, lo que antes «era impensado», coincidieron.

Desde Sures incluso ya lo manejan como un hecho al asesorar a los arrendatarios. «Como el negocio del alquiler es más elástico, los propietarios comenzaron a adaptarse al mercado. Nuestra sugerencia es siempre tratar de adaptarse rápido a la realidad de mercado en términos de alquileres, porque peor es tener que soportar los gastos de una oficina o casa», dijo Lestido, a quién también le tocó negociar períodos de meses sin pagar.

En términos de plazos de contrato, en este caso se man-

tuvo el formato tradicional de dos años con opción a tres o tres años más dos, que son los regímenes más tradicionales. A esto se suma un nuevo fenómeno: el de optar por casas y no edificios para «disfrutar del aire libre», comentó Lestido.

## RESURGIMIENTO

Aunque a nivel general durante gran parte de la pandemia el mercado de oficinas sufrió un sacudón, el sector percibe que el retorno a una «nueva normalidad» con más trabajo presencial comienza a dar señales positivas al negocio.

Para el director de Sures, si bien en general ve una baja en valores perdidos, entiende que es circunstancial y seguramente después que pase este ciclo «van a ser superiores a los pre-pandemia».

Esto en parte lo atribuye a que varias empresas, al comenzar a ver un horizonte «más cierto pos-COVID» y con la vuelta a la «nueva normalidad», «están moviéndose para poder acceder a buenas oportunidades que el mercado está ofreciendo».

Vaghi, de ACSA, también se mostró optimista y asegura que el movimiento volverá a ser el de antes, en parte debido a nuevos clientes que han surgido. «Poco a poco se comienza a ver el movimiento de siempre, se están reactivando los consultorios, las oficinas de 70 m<sup>2</sup> a 100 m<sup>2</sup>. También aparecen nuevos jugadores producto de negocios que crecieron en forma *online* en plena pandemia, como call centers de atención al cliente y centrales de ventas telefónicas», detalló.

Lestido prevé un futuro auspicioso, donde convivan oficinas con espacios de *cowork* y el trabajo remoto. «Se está reactivando a buen ritmo y somos optimistas con respecto al futuro en donde posiblemente convivan estos formatos, porque el *home office* está bueno, pero para algunos días de la semana. Aún hay espacios de colaboración que para muchas empresas son vitales», señaló el director de Sures.

## CARRASCO Y WTC, DOS OASIS

«Buscábamos para un cliente una planta entera en WTC y conseguimos solo una de una empresa que justo se iba». La anécdota es de Javier Lestido, director de Sures y grafica la poca oferta disponible en el complejo de oficinas AAA de Montevideo, que casi no sufrió la pandemia. «La ocupación supera el 95%, con unas 200 empresas, casi el máximo en este tipo de complejo de oficinas en el mundo», aseguró Ernesto Kimelman, director del estudio Kimelman Moraes, quien aclaró que en general no hubo reducción de precios (oscila entre US\$ 25 y US\$ 32 el m<sup>2</sup>) ni cambios en tiempos de contrato, excepto para los negocios afectados por la pandemia como turismo y gastronomía o compañías áreas. «En esos casos establecimos postergaciones al cobro del alquiler o descuentos de 50% transitorios» dijo. «Estamos muy lejos de que se vaya a trabajar desde sus casas; probablemente sea algún día a la semana», acotó.

En Carrasco la pandemia impactó en el alquiler de oficinas, pero en forma positiva, aseguró Ignacio Albanell, director de Meikle Bienes Raíces, que concentra su negocio en esa zona. «Se aceleró la migración de trabajo hacia este barrio. No es un mercado con muchas oficinas, pero las que hay están alquiladas. Llegaron estudios de abogados, contadores y agencias de publicidad. Hoy tengo más demanda que oferta», dijo.

FRANCISCO FLORES