

Victoria sobre Vacantes

Reposición a través de la Renovación

por Kristin Gunderson Hunt



Aun luchando contra los altos índices de espacios vacíos en todo el país, los administradores de bienes raíces en propiedades de oficinas comerciales no están dejando nada por hacer al tratar de atraer a los inquilinos a sus propiedades.

"Con los edificios de oficinas enfrentando a tanta competencia, los propietarios de bienes raíces y los administradores tienen que hacer de todo", dijo Linda Day-Harrison, CPM®, y fundador de la línea comercial theBrokerList directorio profesional de bienes raíces. "No pueden simplemente sentarse allí y esperar por el inquilino perfecto para llenar un espacio de 5,000 pies cuadrados."

Frente a una tasa de 17,2 % de espacios vacíos a nivel nacional al final del primer trimestre, los propietarios y gerentes están cada vez más optando por el "pre-acabado" y "caja blanca" suites de oficina vacíos para promover sus propiedades.

Si bien ambos conceptos requieren de inversión para las renovaciones, los expertos de bienes raíces dicen que estas tácticas a menudo resultan en la obtención más rápida de inquilinos y de mejores precios de alquiler, siempre y cuando se complete antes de las renovaciones un análisis adecuado, que muestra la demanda de dicho espacio.

"Dependiendo de los objetivos de los inversores y el capital disponible, vale la pena implementar estas estrategias para arrendar rápidamente el espacio", dijo Christopher T. Roeder, director general de Jones Lang LaSalle, el equipo de leasing de California. "Se permite que los inquilinos o bien se mueven a un espacio con rapidez porque esencialmente es llave en mano, o para que ellos se visualicen en el espacio, porque se ha demolido para ellos."

FÁCIL DE VENDER

Espacios Pre-terminados son suites con acabados ya incluidos para que los inquilinos se puedan visualizar el espacio donde van a residir, así como para mudarse de forma rápida sin tener que pasar por el proceso de diseño o esperar a que la construcción esté completa.

Estas suites de diseño atractivo por lo general incluyen una amplia alfombra neutral, un área de recepción, buena iluminación, una sala de descanso o una cocina y un armario pequeño. Dependiendo de los planos, las renovaciones podrían ser tan simples como poner cerraduras individuales en las oficinas ejecutivas de un solo inquilino anterior, convirtiéndolos en una sola sala de oficinas para los empresarios individuales.

"Si usted puede demostrar a los posibles inquilinos ya sea la totalidad o una parte de cómo el espacio se verá completado, ellos pueden visualizarse a sí mismos de inmediato, y es más fácil de venderles en el"

espacio", dijo Jodi Azevedo, el candidato de CPM® y director financiero y socio corredor para Parkway Investment Corp. en San Rafael, California

Cuando un gran atractivo es importante, dijo Roeder, las suites pre-terminadas deben construirse de manera coherente con la demanda en el mercado-es decir, si el edificio ya tiene a una cierta base de inquilinos, como los de fondos de cobertura, entonces el espacio debe ser diseñado para las preferencias típicas de las empresas de ese tipo en esa área.

"Los inquilinos quieren algo que sea atractivo ya construido a su gusto", dijo Roeder. "Las Suites Pre-terminadas pueden lograr eso por un precio que suele ser inferior a las mejoras a la medida del inquilino."

MERCADO OBJETIVO

En general, suites pre-terminadas con frecuencia son el objetivo de empresarios o de empresas pequeñas o medianas que no tienen los recursos para construir un espacio de sus necesidades. Los administradores de bienes raíces pueden ir tan lejos como la entrega de las suites amuebladas, o incluso ofrecer una recepcionista, equipo de oficina y una sala de conferencias que se puede compartir entre varios los pequeños arrendatarios

"Esto ayuda a los pequeños usuarios", dijo Azevedo. "Ellos sólo quieren entrar y estar listos para empezar a trabajar."

Azevedo convirtió aproximadamente 3.000 pies cuadrados de espacio de oficinas en San Rafael, California, en suites de oficina ejecutivas totalmente amuebladas, con servicio completo. El espacio estaba vacante por casi dos años, pero fue arrendado por entre seis y nueve meses a 10 inquilinos diferentes, una vez que las renovaciones se completaron .El dijo que están recibiendo un poco más de renta, neta, que cuando se arrendó el espacio para un único usuario.

En Gulfport, Mississippi, Marvin Koury, CPM®, asesor principal de Sawyer Comercial LLC dijo que su empresa creó suites pre-terminadas en un complejo de oficinas cerca del aeropuerto antes del huracán Katrina. En ese momento, una gran cantidad de desarrolladores de fuera de la ciudad de bienes raíces y otras empresas estaban expresando un gran interés en la zona, y que necesitaban un espacio donde puedan venir a la ciudad para hacer negocios. Los inquilinos que fueron desplazadas de sus lugares de trabajo después de Katrina también fueron capaces de asentarse en el complejo.

A los inquilinos se les ofreció contratos de arrendamiento a corto plazo, todo incluido, de oficinas equipadas con una a tres habitaciones, una sala de conferencias común que pueda ser reservada en línea, una impresora y un escáner común, un área de cocina común y una recepcionista.

"Agentes Viajeros de negocios vendrán a establecerse y ponerse a trabajar", dijo Koury. "Los precios de alquiler, la flexibilidad del espacio, servicios y la facilidad de trabajar en algún lugar que no era ni siquiera su base de operaciones lo hizo muy popular. Eso fue lo máximo que la propiedad había sido en largo tiempo. Habíamos definitivamente atacado el grupo correcto. "

PENSANDO FUERA DE LA CAJA BLANCA

Mientras suites pre-terminados a menudo se dirigen a pequeños arrendatarios, Caja Blanca es típicamente dirigida a aquellos inquilinos que necesitan más espacio. La Caja Blanca implica dar todo un espacio, pintarlo por completo de blanco y crear anticipadamente un ambiente de un borrón y cuenta nueva donde los futuros inquilinos puedan crear sus propios diseños.

"Tener un espacio fresco y limpio ayuda a mantener a los futuros inquilinos libres de distracción del diseño del antiguo inquilino", dijo Roeder. "Sin duda, contribuye al éxito de arrendar un espacio."

La Caja Blanca fue sin duda exitosa cuando el equipo de Roeder se hizo cargo de la gestión y las responsabilidades de arrendamiento de un edificio previamente administrado por el propietario en San Francisco en 2010. En ese momento, el 78 % estaba ocupado y algunos espacios habían estado vacíos por tanto tiempo como 10 años.

El equipo creó un área de exposición de caja blanca para volver a colocar la propiedad en el mercado. Demolieron el área, pusieron pisos con cableado escondido-de distancia, iluminación lineal y columnas cubiertas de placas de yeso. Remodelaron los baños e integraron también una sala de conferencias con paredes de vidrio.

Dijo que el concepto de piso de exhibición aumentó drásticamente el flujo de operación. Visitas en la propiedad aumentaron de entre uno y dos visitas por semana a entre siete y diez visitas por semana. Esos espacios vacíos por 10 años, fueron arrendados a los pocos meses. A finales de 2011, la propiedad fue ocupada al 95%

"A pesar de estar prácticamente vacía, la apariencia del espacio limpio, fresco y alquilable aun dio a los futuros inquilinos la suficiente visión que podían ver su posibilidades. El lienzo en blanco les dio la libertad para intercambiar conceptos que trabajen para ellos, en lugar de tener que superar el obstáculo de ver más allá de lo que el antiguo inquilino había dejado atrás. "

Si un propietario decide por un espacio pre-acabado o la caja blanca, o hacer ambas cosas, una gran cantidad de estudios de mercado debe hacerse para determinar la eficacia potencial de cada estrategia.

"Es una práctica de riesgo pre-terminar en un alto grado, dijo David Fisher, CPM[®], administrador de la propiedad regional en Brentwood, California."Un espacio Caja Blanca y un espacio genérico creativo que múltiples empresas podrían utilizar es más seguro. De todos modos, la investigación es necesaria para determinar si cualquiera de estas estrategias ofrecerá un retorno de la inversión. "

ANALIZAR ESTO Y AQUELLO Y TODO LO DEMAS

Según los expertos, teniendo en cuenta la gran variedad de posibilidades a la hora de comprobar la validez del espacio pre-acabado o caja blanca, la cantidad promedio de dinero que se gasta en cada concepto no puede realmente ser medido, ni el retorno de la inversión.

"No hay dos edificios, zonas o propietarios iguales", dijo Day-Harrison. "Cómo los edificios se manejan es diferente. Cómo propietarios invierten su dinero es diferente. Al final del día, el costo de oportunidad de estos proyectos es una decisión individual de cada dueño en cuanto a cómo quieren gastar y hacer con su dinero"

Como resultado, los expertos en bienes raíces, dicen que un análisis del mercado e inquilinos potenciales es crucial para determinar si la renovación de un espacio antes de un inquilino firme tiene sentido comercial.

"La clave es hacer la investigación", dijo Fisher. "Conozca las empresas que se encuentran en la zona y las empresas que ya no están, y vaya tras los conceptos con el mayor compromiso. Yo evitaría corazonadas. Asegúrese de que su investigación de mercado muestra un caso para tales renovaciones.

Los expertos sugieren considerar los siguientes factores en el análisis:

- ¿Qué tipos de inquilinos están interesados por el espacio y cómo puede el espacio vacío puede ser modificado para atraer a esos inquilinos?
- ¿Cuánto espacio los inquilinos normalmente demandan en el mercado actual, y como el espacio vacío puede ser renovado para dar cabida a esas Normas?
- ¿Cuál será el costo para renovar el espacio?
- ¿Qué se puede tolerar el mercado en términos de rentas?
- ¿Puede el plano del piso dividirse fácilmente?
- ¿Qué tan rápido puede ser el espacio arrendado?

Los expertos en Bienes Raíces dicen que el análisis reflexivo e investigado debe ayudar a un propietario tomar una decisión informada acerca de los costos de pre-acabado o caja blanca de un espacio vacío, frente a los riesgos potenciales de tomar en este tipo de iniciativas

"Ya sea que estas estrategias trabajaran todo es relativo al Edificio y al Mercado", dijo Day-Harrison. "Lo que funciona aquí, no trabaja allí. Usted necesita hacer su tarea. Sin embargo, cada día que el espacio que permanece vacante, el dueño está perdiendo dinero. Es por eso que es importante hacer cualquier cosa y todo para conseguir un espacio arrendado. "