



RAFAEL MURILLO

Dos de los indicadores claves de rentabilidad es la ocupación de locales y el tránsito de clientes potenciales.

Jéssica I. Montero Soto  
jessica.montero@elfinancierocr.com

El comercio electrónico, el aumento de congestiones viales o un competidor poderoso pueden golpear la rentabilidad de un inmueble o un desarrollo comercial. En algunos casos, la tendencia negativa se puede revertir si se detecta a tiempo, pero en otros, la única solución es cambiar el enfoque del negocio.

¿Qué tal si en lugar de tiendas se adapta a ofibodegas? ¿Su local de oficinas podría ser un minicentro de logística? En Estados Unidos algunos oficentros obsoletos se han convertido en opciones de vivienda. El secreto está en el entorno.

El análisis de esa área de influencia se debe hacer con inteligencia de mercado y debe considerarse:

► Factores externos (entorno económico global y local, tendencias de consumo)

► Cambio en el uso del terreno de la zona

► Reubicación de industrias cercanas

► Relación entre la oferta del inmueble y la demanda del mercado

► Cambios en los patrones de desplazamiento de personas

Antes de cambiar el corazón del negocio, existen medidas que pueden guiar los procesos de inversión e innovación. En un *mall*, por ejemplo, un replanteamiento de la mezcla comercial en el momento correcto, o la incorporación de espacios para públicos específicos, puede evitar la transformación.

Diego Soto, gerente general de Acobo-Vista SFL, destacó que los administradores con capacidad para reaccionar a los cambios suelen mantener la rentabilidad de sus proyectos.

#### Señales de alerta

Si el proyecto tiene estudios que

# ¿Qué pasará con los locales poco rentables?

## Razones y vías para encontrarle nuevos usos a inmuebles

lo respaldan, inversión, buena administración y es adecuado a su entorno, pero la actividad económica del país se estanca o decrece, los especialistas consultados por EF recomiendan tomar medidas paliativas.

Melizandro Quirós, director de República Inmobiliaria Consulting, afirmó que en la situación actual del país, la rentabilidad sí se puede recuperar.

“Se necesitan medidas en dos sentidos: en los alquileres, lo que supone que la rentabilidad de las propiedades bajaría durante este bajo ciclo económico, y en los aspectos mercadológicos, como el tamaño de los locales”, explicó.

**Desocupación y Rotación:** Cuando los inquilinos se van rápidamente y resulta difícil reemplazarlos los espacios, o cuando un local tiene tres o más inquilinos en un año, en economías sanas y activas.

Franco Quirós, consultor y analista de mercado de Newmark Grubb Central América, explicó que estos indicadores son la medida por excelencia para la rentabilidad, pues incluso edificios que se ven poco atractivos, cuando tie-

nen ocupación óptima, se mantienen vigentes y no ameritan cambios de fondo.

Es necesario analizar el entorno y la relación entre las condiciones del edificio (oferta) y lo que necesita su público meta (demanda).

“Algunos de los inmuebles que en definitiva están experimentando un reto, de cara a su alta desocupación, son los inmuebles de oficinas clase C”, advirtió. Este tipo de edificios son los más antiguos, con menos facilidades tecnológicas y menos estacionamientos.

**Solicitudes de renegociación:** Cuando una parte importante de los inquilinos solicita cambios en las condiciones de arrendamiento, es porque sus negocios dentro del proyecto no están siendo rentables.

Es necesario evaluar si los perfiles de esos inquilinos son los adecuados para el inmueble, y la influencia que puedan tener factores externos sobre el negocio.

Franco Moiso, director de servicios corporativos de la firma Cushman & Wakefield AB Advisory, comentó que después del estudio

de variables internas y externas, y la revisión de condiciones particulares (como una fase de sobreoferta en el mercado), si se concluye que el edificio necesita una inversión fuerte para recuperar rentabilidad, se debe reconceptualizar.

“Debe definir cuál enfoque se quiere para el espacio, así como contar con fuentes de financiamiento. Si se hace una fuerte inversión que no dará los resultados esperados, se profundizará a la crisis”, advirtió.

#### Tendencias

Definir el nuevo giro de negocio de un inmueble también significa identificar quiénes serían los inquilinos futuros.

Una de las conversiones que se está probando en Costa Rica es el uso de espacios que fueron centros comerciales y que pasan a ser oficinas. Como ejemplo está el *mall* Real Cariari, que está siendo transformado en el Cariari Corporate Center.

También están los proyectos de ofibodegas, la apertura de consultorios médicos y la experimentación con áreas de uso flexible,

#### Caso de éxito

**Empresa:** Grupo Calcesa (Casino)

**Inmueble:** Bodegas

**Ubicación:** Barreal, Heredia

**Área:** 4.200 m<sup>2</sup>

**Situación:** Las bodegas estaban en desuso por el propietario. No eran requeridas para la operación de la empresa.

**Solución:** Newmark realizó un estudio de mayor y mejor uso cuya recomendación final fue desarrollar un proyecto de plaza comercial de locales medianos-grandes (outlet center) en dos etapas.

**La etapa 1,** consistió en la conversión de una bodega de 2.000 m<sup>2</sup> a locales comerciales.

**La etapa 2,** consistió en la remodelación de 2.200 m<sup>2</sup> adicionales que se integraron a la plaza comercial de la primera etapa. Se sugirió ofrecer espacios flexibles (a la medida de cada cliente), para facilitar su ocupación.

**FUENTE:** FRANK QUIRÓS, CONSULTOR Y ANALISTA DE MERCADO DE NEWMARK GRUBB CENTRAL AMÉRICA.

dentro de centros comerciales.

En el mundo hay al menos tres modelos de reconversión en boga:

-**De oficina a casa: “Multihousing”.** Es una opción para pasar de oficentros obsoletos a edificios de departamentos, ya que los inquilinos aprecian la ubicación y la seguridad de los proyectos y tienen requerimientos menores de tecnología y otros servicios corporativos.

-**De tienda a zona logística: “Cross-docking”.** Instalaciones comerciales que pasan a proveer soluciones logísticas (pequeñas bodegas) cerca de centros urbanos y que facilitan el manejo de inventario, almacenaje y distribución del espacio a tiendas que conocen con precisión los tiempos de demanda de sus productos.

-**De lo permanente a lo efímero: “Pop up store”.** Los locales desocupados que alojan tiendas o ferias temporales de diferentes marcas y negocios. Pueden ser actividades de temporada o de un día, siempre con fecha de cierre.

El abogado Mariano Batalla recordó que el nuevo concepto debe incluir varias consideraciones legales. Estos cambios implican un ajuste en la gestión administrativa, inmobiliaria y comercializadora del espacio.

Además, se debe verificar si los cambios en el uso del inmueble son permitidos por la municipalidad respectiva y si los permisos de funcionamiento deben modificarse. Si el terreno es un condominio, es necesario considerar si aplican modificaciones al reglamento.

Los inmuebles son un negocio vivo, que requiere actualización. Quien no invierte constantemente en su proyecto está destinado a perderlo. ■