

CushWakeNews

En acción

“Óptima Business Park”: la administración de un nuevo complejo

Ubicada a 18km de Buenos Aires y sobre el corredor de la Panamericana, “Óptima Business Park” abrió sus puertas. El complejo cuenta con 10.500m² en los que se emplazan dos torres de 7 pisos de oficinas y dos subsuelos de cocheras enmarcadas en un amplio espacio verde.



Cushman & Wakefield fue elegida por FSA (First South American) para hacerse cargo del Property Management del nuevo edificio de oficinas clase A “Óptima Business Park”. En la primera torre, ya funcionan las oficinas de Unilever. En la segunda torre, que se terminará de construir en el 2010, está prevista la instalación de otras compañías de primer nivel.

Las empresas ocupantes del mismo gozarán de un alto nivel de servicios y un entorno de trabajo eficiente y agradable.

El servicio de Property Management está siendo cada vez más requerido en edificios de oficinas y logísticos que necesitan cumplir

con estándares de calidad internacionales, y contar con equipos altamente capacitados en la operación administrativa y técnica, para garantizar el mejor servicio a sus ocupantes y el perfecto funcionamiento de la propiedad durante toda la vida útil de la infraestructura instalada.

En nuestro carácter de Property Manager, tenemos como principal misión maximizar el valor de la propiedad, trabajando para aumentar la rentabilidad de los propietarios, prestigiar el inmueble y operar el edificio con mayor eficiencia operativa. Las empresas ocupantes del mismo gozarán de un alto nivel de servicios y un entorno de trabajo eficiente y agradable. Para lograr estos objetivos, estaremos a cargo de todos los servicios y facilidades del emprendimiento, y de la gestión técnica, legal, administrativa y financiera. **CWN**



En acción

Symantec abre en Argentina un nuevo Centro de Soporte Técnico Regional

Symantec, una de las compañías de software más grandes del mundo, seleccionó a la Argentina como el destino para abrir un Centro de Soporte Técnico Regional para empresas corporativas. Para tal fin, alquiló 2.215 m² en “Urbana Centro Empresarial”, ubicado en Vicente López, Provincia de Buenos Aires.

La empresa de software convocó a Cushman & Wakefield (a nivel local e internacional) para trabajar en forma conjunta en el proceso de selección del edificio que mejor respondiera a sus requerimientos.

“Analizamos más de 10 proyectos / edificios”, cuenta Alejandro Reyser, director comercial de Cushman, “en los que contemplamos desde la ubicación, la accesibilidad y la calidad del edificio y del complejo en su totalidad hasta la posibilidad de crecimiento, el entorno de empresas corporativas, la seguridad en la ‘continuidad de la operación’ ante cortes de energía y estacionamiento, entre otros aspectos”. Tras un intenso estudio, Symantec seleccionó a “Urbana”.

Durante este proceso, CushWake trabajó en la definición de la cantidad de espacio necesario y la ubicación dentro del edificio, y realizó “test fits”, probando distintos tipos de “layouts” en base a los estándares y requerimiento de Symantec. A su vez, trabajo en la definición de un presupuesto de obra y de “tenant improvements” de manera de que Symantec conociera de antemano la inversión total necesaria para poder tener las oficinas en funcionamiento.

En coordinación con los asesores legales de Symantec, Cushman & Wakefield lideró las negociaciones con el desarrollador hasta

la firma del contrato de locación. Esto incluyó desde la definición del alquiler y las condiciones de entrega del espacio por parte del desarrollador hasta los tiempos de entrega y el periodo de gracia para permitir a Symantec completar los “tenant improvements”, entre otros aspectos.

En coordinación con los asesores legales de Symantec, Cushman & Wakefield lideró las negociaciones con el desarrollador hasta la firma del contrato de locación.

Una vez completada la relocación del equipo actual de Symantec, Cushman & Wakefield se encargará del Facility Management de sus nuevas oficinas en “Urbana”. En ese sentido, Elizabeth Albornoz, Regional Facility Manager de Cushman & Wakefield, afirma: “a partir de septiembre comenzamos a desarrollar las actividades con este cliente en todo lo que se relaciona a la unificación de sus sitios en Argentina. Además, se sumó el contrato de Facility Management services con cobertura en tres países de la región. Argentina será cabecera de este proyecto dando asistencia a México y Brasil en cuanto a la operación de sus sitios y la atención de todas las cuestiones del rubro”. **CWN**

Hay equipo



Martín Bustillo

“No hay un cliente igual a otro. Por suerte, porque la monotonía me mata...”

Y a mí me gusta relacionarme con la gente, ser creativo, generar confianza, buenos negocios”, admite Martín Bustillo, licenciado en Administración, amante de las motos y los viajes por el país, y casado desde el año pasado. “Llegar a ser un broker fue todo un logro para mí”, agrega.

Bustillo ingresó a Cushman & Wakefield en el 2003: “tenía ganas de entrar a una multinacional para aprender, viajar, tener desafíos importantes, foguearme”, recuerda. Y remata: “no me equivoqué. En esta empresa coincidí con los valores que impulsa, me capacitó de forma permanente, viajé varias veces a Nueva York (donde se encuentra la sede central), y me contacté con todo tipo de gente”.

Dentro de la compañía, Martín fue pasando por distintas etapas para convertirse en un broker: “cuando trabajás en áreas comerciales como ésta es importante manejar las expectativas de tu cliente. Interpretar lo que desea. Además, saber transmitir el mensaje, negociar. Cada cliente es un universo distinto. Luego, viene el proceso de cierre de una negociación. Esto es sensible, personal, delicado. Y fascinante”.

Con el paso de los años, Martín, hincha de Boca pero más apasionado por jugar al fútbol que por seguir a su equipo, se entusiasmó con el mundo de las oficinas, área en el que está especializado. “También me encanta todo lo que tiene que ver con lo contractual, estudiar bien las leyes, armar el contrato. De hecho, si tuviese que hacer una segunda carrera, elegiría abogacía”, reflexiona, “pero bueno, hay algo en todo esto de trabajar los edificios que me llega de cerca. Por eso, disfruto de analizar junto al inversor las distintas opciones a seguir. Creo que, porque en el fondo, soy una persona de corte conservador”.

A partir de octubre y, gracias a su esfuerzo y desarrollo personal, Martín pasó a liderar uno de los equipos de Brokerage de Cushman & Wakefield en Argentina. “Este logro es un premio al esfuerzo de tantos años. Y una clara muestra del compromiso que tiene la empresa con el desarrollo de su gente”, concluye, orgulloso, Martín Bustillo.



Conferencia: “¿Por qué invertir en Real Estate? El caso de Argentina”



En septiembre realizamos nuestra primera conferencia: “¿Por qué invertir en Real Estate? El caso de Argentina”. La misma marcó el inicio de un Ciclo de Conferencias que organizaremos sobre distintos temas que interesan al sector y que tendrá como característica principal, el alto nivel de disertantes convocados para cada una de ellas.



Juan M. Procaccini, Alejandro Reyser, Alfredo Marseillan, Manuel Solanet (h) y Herman Faigenbaum.

En esta primera edición, el panel estuvo integrado por: el Ing. Manuel Solanet (h) (Infupa S.A), el Ing. Alfredo Marseillan (Rayet SA), el Ing. Juan M. Procaccini (Grupo Pegasus) y el Arq. Herman Faigenbaum (Cushman & Wakefield).

El Arq. Herman Faigenbaum, Managing Director de Cushman & Wakefield Argentina, disertó sobre: “La perspectiva del mercado y los negocios y las oportunidades en el Real Estate comercial”. Afirmó: “el Real Estate comercial está estructuralmente subofertado, con una baja vacancia y un crecimiento lento”, mostrando gráficos con la relación de m² de oficinas Premium, depósitos Premium y Shoppings por habitantes en los que se puede apreciar que el inventario de Buenos Aires, es muy pequeño, en todas las categorías, comparada con otras ciudades de la región como México y San Pablo. Por otro lado, explicó que si bien se prevé que ingresen al mercado (2009-2010) unos 100.000m² de oficinas, los niveles de vacancia se equilibrarían en el corto plazo.

Por su parte, el Ing. Manuel Solanet (h) Socio de Infupa S.A, se refirió a: “El panorama de Inversiones en Argentina”. Explicó que un inversor generalmente busca retorno,

previsibilidad y crecimiento. Pero, ante el incierto escenario de nuestro país, Solanet enfatizó que para lograr previsibilidad, es necesario crear un clima de confianza que aliente las inversiones y que el mayor flujo de inversiones probable traiga aparejado una baja en las tasas.

Por su parte, el Ing. Manuel Solanet (h), explicó que un inversor generalmente busca retorno, previsibilidad y crecimiento.

El Ing. Alfredo Marseillan, Vicepresidente de Rayet SA (Grupo español de Desarrollos e inversiones Inmobiliarias), disertó sobre: “La visión a largo plazo del inversionista”. Explicó los aspectos que inciden en la decisión de invertir y destacó la potencial rentabilidad en relación al grado de riesgo (25% promedio en los últimos 20 años) superior al de otros países; las variables que inciden a la hora de tomar la decisión de invertir: las expectativas; el estado de ánimo; la edad del inversor y la diversificación de cartera.

El Ing. Juan M. Procaccini, Socio del Grupo Pegasus y responsable del fondo PREF I (Pegasus Real Estate Fund I) expuso acerca de: “Los Fondos de inversión: plazos y resultados”.



Dijo que los fondos de inversión definen sus prioridades de inversión con una visión de portafolio tanto desde el punto de vista geográfico como desde el de tipo de activo. Esta visión es la que obliga a que las decisiones sean tomadas con un perfil de riesgo-retorno particular en cada caso.

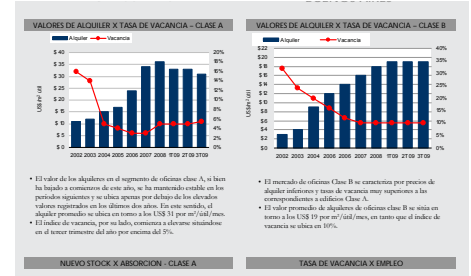
Al finalizar las disertaciones, el público se mostró muy interesado por cada una de las exposiciones y se generó un espacio de preguntas y respuestas que enriqueció el encuentro. **CWN**

En el mundo



Research

Market Beat



El alquiler más grande del año

Cushman & Wakefield realizó el alquiler más importante de los últimos tiempos en el submercado Buckhead en Atlanta, Estados Unidos.

Un equipo de brokers de esa ciudad ha representado a Marsh & McLennan en la operación de alquiler de 12.000m² en el nuevo Two Alliance Center. El valor del alquiler del inmueble se encuentra entre 42 y 46 millones de dólares.

La compañía Marsh & McLennan es una firma global de servicios profesionales con ingresos superiores a 12.000 millones de dólares. Más de 60.000 empleados prestan servicios de análisis, asesoramiento y transacciones a clientes en más de 100 países.

Compromiso con la Sustentabilidad

Desde California hasta Bangalore, en Cushman & Wakefield ayudamos a nuestros clientes a alcanzar algunos de las más importantes certificaciones medioambientales.

En ese sentido, elaboramos un paquete de políticas verdes que resumen el enfoque sustentable para manejo de plagas, construcción, compras, limpieza, manejo de residuos sólidos y control del humo del tabaco. Dichas políticas ya han sido incorporadas en nuestros manuales: Client Solutions Facility y Property Management Operations.

Ahora, también por SMS

Nuestra filial de Canadá lanzó un servicio de marketing a través de mensajes de texto, conocidos como SMS; que permite disponer de la información de una propiedad de forma inmediata.

El servicio permite dialogar con potenciales clientes, pero también es utilizado como contacto inicial para invitarlos a suscribirse y recibir mensajes de texto sobre propiedades similares que ingresen al mercado.

Según el director de comunicaciones corporativas, Brad Dugard: “la estrategia sirve para brindar a nuestro público target un acceso directo a la información de las propiedades”.

Nuestro Departamento de Investigación confecciona cada tres meses el “Market Beat”, un informe sobre el mercado de inmuebles.

El reporte da cuenta de la evolución de la economía, el panorama del mercado y los hechos que marcan cada periodo. A su vez, contiene índices de tendencias sobre: los valores de alquiler, la absorción líquida y el nuevo stock proyectado de oficinas. “Seguimos en un contexto de caída de la actividad con disminución de las expectativas de corto plazo, pero una suboferta estructural de clases de activos particulares. Es este el momento, en que con una visión de largo plazo, un inversor puede obtener ventajas en oportunidades selectas” sostiene el director general de Cushman & Wakefield, Herman Faigenbaum. Para acceder al último reporte, envíenos un email a: argentina@sa.cushwake.com

En la prensa

(Haga clic sobre el título para ver la nota online)

“Gradual suba de la vacancia”, publicada en La Nación.

“Las nuevas oficinas de Panamericana ya tienen su “Property Manager”, nota publicada en Infobae profesional.

“Facility Management: un servicio cada vez más requerido en inmuebles comerciales”, artículo publicado en Inmobiliario.

“Mercado de oficinas: ingresa oferta nueva y cae demanda”, nota publicada en Ámbito Financiero.

“Nueva tendencia mundial para las construcciones”, nota publicada en Facility Magazine.

