

Gangas en edificios de lujo

Los precios de las oficinas corporativas en México se desplomaron y llevan así tres años... pero todo indica que volverán a subir.

● POR MAURIZIO GUERRERO

APROVECHE. COMO inquilino, las oportunidades son inmejorables. Es el ciclo inmobiliario en México más generoso con los arrendadores de edificios de lujo, llamados de clase A o A+. Nunca había habido tantos a su disposición ni a tan bajos precios. La euforia, según expertos, durará todavía unos seis meses más, hasta que termine este año.

“Los precios de renta son extremadamente competitivos y nunca han sido tan bajos en edificios de excelente calidad”, señala el más reciente prospecto de la correduría Jones Lang Lasalle, fechado en junio. El documento agrega: “Los precios actuales de los edificios de clase A tienden en algunos casos a ser mejores que los de la clase B”.

● **La ciudad de México es la urbe más cara en costo de renta y venta de edificios corporativos en América Latina.**

La razón, desde luego, es la sobreoferta y, de modo más puntual, la consolidación de la zona de Santa Fe, en la ciudad de México, como el mayor polo de desarrollo de edificios de lujo en el país. Se calcula que existe una desocupación actual de oficinas de clase A de alrededor de 16 por ciento. Y de acuerdo con Pedro Azcué, director de Jones Lang Lasalle, hasta que se alcanza 10 por ciento de desocupación o menos, las rentas comienzan su alza.

De 50 dólares por metro cuadrado que costaban este tipo de oficinas en la capital, el precio se desplomó a la mitad tres años después. Desde 2003 se ha mantenido en 21 dólares como promedio, según la correduría citada. El mercado, sin embargo, tiende a equilibrarse. La oferta ha bajado de los 400,000 metros cuadrados en 2004 a sólo 250,000 este año.

De acuerdo con Pablo Mota, director de cuentas corporativas de la correduría CB Richard Ellis, aún le queda a los usuarios un plazo de entre seis y 12 meses para aprovechar las ofertas. Según Azcué, el plazo puede ser más corto, de hasta tres meses. Luego de ese lapso, los precios de los edificios comenzarán a equilibrarse.

La capital es la más poblada por estos inmuebles. De acuerdo con CB Richard Ellis, hay 240 edificios que suman 10 millones de metros cuadrados de oficinas de clase A; en Monterrey, segunda plaza, existen 45 inmuebles, 2.2 millones de metros cuadrados.

Según Marco Villanueva, presidente del Instituto Mexicano de Edificios Inteligentes (IMEI), el mercado se concentra en las tres grandes ciudades (in-

cluida Guadalajara), pero urbes como Puebla, Querétaro, Tijuana y Ciudad Juárez cuentan con uno o dos casos notables.

En el DF, los corredores de oficinas son nueve, de mayor a menor: Santa Fe, Lomas, Perisur, Polanco, Reforma y Bosques, Insurgentes, Interlomas y Lomas Altas.

Los inquilinos no sólo se han beneficiado con los precios bajos sino con una mejor oferta. Los edificios de lujo son cada vez "más inteligentes", es decir, cuentan con sistemas de seguridad y funcionamiento más eficientes y resultan más cómodos. Todo por el precio de hace un par de años. La euforia, por supuesto, tendrá su resaca.

LA SOBREFERTA

De las ciudades de América Latina, la capital mexicana es la más cara de todas en cuanto a costos de renta y venta de edificios corporativos. El país ocupa la posición 57, de acuerdo con Jones Lang Lasalle. Entre los primeros 10 se encuentran tres ciudades inglesas—Londres en primer sitio, Manchester y Birmingham—y en segundo lugar se ubica Tokio. Con respecto al centro de la capital inglesa, los costos en el DF son más de seis veces menores, pero apenas la mitad que en Nueva York.

Que México sea, en términos relativos, una ciudad con inmuebles bien valuados, se debe esencialmente a la apertura comercial. Los edificios corporativos de clase A comenzaron apenas en los años ochenta, pero fue hasta que el país firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que sucedió una fiebre de edificación de oficinas de clase mundial.

Entre los clientes, fueron en aumento "las firmas trasnacionales que se asentaban en México y que necesitaban estándares de calidad similares a los de sus países de origen", relata Mota, de CB Richard Ellis.

Poco antes de la firma del tratado comercial, los precios habían aumentado, lo que sedujo a una pléyade de inversionistas que se aventuraron a construir. En tres años el mercado se saturó. Entonces ya había comenzado a gestarse un gigante, que de algún mo-



mento en la productividad por empleado.

La "inteligencia" de una edificación no sólo está vinculada al grado de tecnología sino al diseño arquitectónico. Un inmueble puede aprovechar las corrientes de aire—los climas artificiales es lo que genera mayores gastos en oficinas—y la luz natural.

"Si automatizas con sensores el aire acondicionado y la iluminación, para que se vaya adaptando a los niveles de luz natural, generas grandes ahorros", indica Villanueva, del Instituto Mexicano del Edificio Inteligente (IMEI). Este instituto no tiene un conteo preciso del número de edificios inteligentes en el país, pero desde que el organismo se formó en 1990 ha premiado a 14 edificaciones, por su calidad en diseño y tecnología.

do nació como respuesta inmobiliaria al TLCAN: Santa Fe, con 28 por ciento de las oficinas clase A de la ciudad.

Terrenos baratos y facilidades para la construcción hicieron de la zona al poniente de la ciudad un hervidero de edificaciones nuevas con altos estándares de calidad en general. Para junio de 2005 la oferta en la zona ascendía a alrededor de 150,000 metros cuadrados, contra una demanda de apenas 15,000 metros, aproximadamente. Y hay sobreoferta aún para ocho o nueve años más, de acuerdo con Azcué.

Además, las rentas a la baja se mantienen por el entorno: una reducida tasa de interés, lo que permite a muchas corporaciones financiar sus propias oficinas.

Pese a que Santa Fe adolece de una inadecuada planeación urbana—las banquetas son escasas, no hay un servicio eficiente de alcantarillas y drenajes y faltan caminos suficientes para llegar hasta ahí—y su tasa de desocupación es la mayor: 23 por ciento, tiende a disminuir.

En el terreno inmobiliario las variables de oferta y demanda tienden a estabilizarse, pues es un negocio cíclico. Todos coinciden en que los precios bajos comenzarán su recuperación en 2006. ●

Inteligentes

Para el mercado inmobiliario no existe la clasificación de edificios inteligentes. Simplemente son inmuebles de clase A, es decir, que poseen excelentes especificaciones técnicas y de construcción, con tecnología de punta, menores de 10 años y con 800 metros cuadrados útiles por planta.

Los edificios inteligentes, además, son aquéllos que sobrevivirán a tres generaciones de mejoras tecnológicas y que cuentan con los mejores sistemas de energía, comodidad, seguridad y telecomunicaciones, según CB Richard Ellis.

De entrada, la renta de un inmueble inteligente es más onerosa, pero resulta en ahorros de mediano y largo plazo. De acuerdo con la correduría consultada, se reducen costos de operación del inmueble, se atenúan los riesgos producto del error humano y se mejoran las condiciones de trabajo, lo que suele traducirse en un au-

De acuerdo con Villanueva, en México apenas se toma conciencia de la economía de las oficinas de esta naturaleza. No obstante, hay avances: las gubernamentales Comisión Nacional del Agua, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, y el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, cuentan con inmuebles de primer nivel.

Cinco grandes empresas y varias firmas medianas y pequeñas se disputan el mercado. Entre las mayores se cuenta Honeywell, Siemens, Johnson Controls, Telefónica y Novar, recientemente adquirida por Honeywell.

El mercado se extenderá, de acuerdo con Villanueva, cuando haya incentivos. Mientras el agua sea tan barata, los corporativos no se preocuparán por mejorar la tecnología ambiental de sus edificios, y lo mismo será mientras no haya un impulso abierto a los inmuebles ecológicos o verdes: no habrá muchos interesados en pagar un sobreprecio inicial por un ahorro a largo plazo.