EL COWORKING Y LAS OFICINAS FLEXIBLES REBAJAN LOS PRECIOS DE LOS PUESTOS FIJOS

- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

27 de febrero de 2020

Coworking

El 79% de las oficinas flexibles del mundo son rentables actualmente en cuanto al margen de beneficio operativo, según un estudio reciente de Workthere, la plataforma internacional de la consultora Savills Aguirre Newman centrada en el negocio de oficinas flexibles y coworking. Workthere ha realizado un benchmark sobre oficinas flexibles, denominado Flexmark, con información recopilada en Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, España, Países Bajos, Singapur, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam.

Rentabilidad: El 79% de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación. La mayor asignación de espacio a oficinas privadas está directamente relacionada con una mayor rentabilidad. Los niveles de ocupación de las oficinas privadas han aumentado de año en año, del 76 % en 2018 al 81% en 2019, y la ocupación de los espacios compartidos o zona de coworking aumentó del 53% al 60% en el mismo periodo. Sin embargo, los precios de los puestos fijos han bajado un 2% y los precios de los puestos flexibles, un 5 %. Uso del espacio: Las dimensión media de una oficina flexible en todo el mundo es 2.070 m2. El número medio de puestos por oficina es 247. La superficie interior media por puesto es de 7 m2, incluidas las zonas comunes, y cerca de la mitad de las oficinas flexibles tienen una superficie interior por puesto de entre 5 y 8 m2. Las oficinas privadas representan el 68 % de espacio de puesto comercializable y el espacio de coworking compartido representa el 32 % restante.

Perfil de usuarios: Las start-ups de entre 2 y 20 personas ocupan la mitad de todos los puestos de las oficinas flexibles; las empresas de más de 100 personas

ocupan el 13 %. El membership medio es 15 personas y la duración media de un contrato es de 1,5 años, en un intervalo que va de los 5 meses a los 5 años. El 38 % de los puestos se ocupan por consultas directas y el 32 % a través de intermediarios. Los edificios más grandes suelen trabajar más con intermediarios para llenar el espacio.

Qué factores venden más: El 51 % de los proveedores de oficinas flexibles considera que la ubicación es de la máxima importancia para los usuarios potenciales a la hora de elegir un espacio, seguida del precio y, a continuación, los servicios y la comunidad. El 84 % de las oficinas flexibles incluyen té y café en la cuota de membership; el 67 % incluye una línea con conexión a internet exclusiva; el 59 % incluyen un uso parcial de las salas de reuniones en la cuota y el 25 % incluye el pleno uso de las salas. La comida y el alcohol suelen considerarse extras; solo el 33 % incluye refrigerios gratuitos (como fruta o galletas) y el 8 % incluye bebidas alcohólicas gratis.

En todo el mundo, los precios han bajado de un año a otro, y la ocupación ha aumentado. Los precios de las salas de reuniones han descendido de media un 7% globalmente, y el de los puestos flexibles, un 5 %. Los precios de los puestos fijos y los puestos en oficinas privadas han resistido mejor, con una caída de solo el 2 % en sus respectivas divisas locales. La demanda de oficinas flexibles en todo el mundo ha crecido significativamente y esta bajada de los precios se debe a un aumento de la competencia, más que a una ralentización de la demanda.

La bajada de los precios se ha visto compensada por una mayor ocupación, con un aumento medio de la ocupación de las oficinas privadas del 76% al 81% interanual y un aumento medio de la ocupación de los espacios compartidos del 53% al 60%. Desde el momento de la apertura de una oficina flexible, parece que los proveedores tardan aproximadamente 1,5 años en alcanzar unos niveles de ocupación normalizados.

Un 38% de las oficinas flexibles que llevan menos de 1,5 años abiertas no son rentables desde el punto de vista del margen de beneficio de explotación, en tanto que en el caso de las que llevan abiertas más de 1,5 años, esta cifra se reduce al 14%, aunque probablemente el sesgo de las oficinas que sobreviven ese periodo también influya.

La mayor parte de los ingresos de las oficinas flexibles proviene de los puestos en oficinas privadas. El 65% de los ingresos provienen de las cuotas de usuarios de espacio privado, aunque supongan el 53 % del espacio. De forma inversa, los usuarios en los espacios compartidos o coworking solo representan un 16% de los ingresos, pero el 25 % del espacio. Esto no es una comparación entre elementos equiparables como tales, dado que desde la perspectiva de los ingresos, los usuarios de espacios compartidos y los de las oficinas privadas pagan por servicios adicionales tales como el uso de las salas de reuniones o la comida.

Por tanto, las cuotas de membership no son la única fuente de ingresos de los operadores analizados. Desde la perspectiva de la asignación del espacio, tanto los usuarios de espacios compartidos como de oficinas privadas utilizan las zonas comunes y al aire libre, por lo que las oficinas privadas son más rentables que los espacios compartidos.

A pesar de la percepción que rodea el modelo de las oficinas flexibles después de que WeWork cancelara su salida a bolsa, el 79 % de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación (definido como ingresos menos costes de explotación dividido por los ingresos). La mayor asignación de espacio a oficinas privadas parece estar directamente relacionada con una mayor rentabilidad.

De las oficinas flexibles con un 80 % de su espacio asignado a oficinas privadas como mínimo, solo el 12% no son rentables, y el 18% tiene un margen de beneficio de explotación del espacio de un 26% o superior. Sin embargo, de las oficinas flexibles con menos del 80% del espacio asignado a oficinas privadas, el 32% no son rentables y ninguna tiene un margen de explotación del 26 % o superior.

Una mayor rentabilidad está relacionada con la inclusión de auriculares para el teléfono, una conexión a internet exclusiva y bebidas alcohólicas incluidas en la cuota de membresía y la exclusión del uso parcial de las salas de reuniones. Sin embargo, la correlación no indica siempre la causa. Es decir: ¿la oficina flexible es rentable porque incluye auriculares para el teléfono o se incluyen los auriculares para el teléfono porque es rentable?

El concepto Flex Space o Space as a Service se abre paso frente al coworking.

- La ocupación de espacio privado dentro de las oficinas flexibles ha aumentado hasta el 81% en 2019.

- Los puestos en espacio privado son más rentables que los puestos en espacio de coworking.

La demanda media en oficinas flexibles es de 15 puestos de trabajo por empresa, mientras que el 50% de los puestos los ocupan empresas entre 2 y 20 empleados y las empresas grandes, de más de 100 empleados, ocupan el 13%

El 79% de las oficinas flexibles del mundo son rentables actualmente en cuanto al margen de beneficio operativo, según un estudio reciente de Workthere, la plataforma internacional de la consultora Savills Aguirre Newman centrada en el negocio de oficinas flexibles y coworking. Workthere ha realizado un benchmark sobre oficinas flexibles, denominado Flexmark, con información recopilada en Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, España, Países Bajos, Singapur, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam.

Este informe destaca el vínculo entre la rentabilidad y una mayor asignación de oficinas privadas dentro de un espacio flexible. Actualmente, el 65% de los ingresos provienen de puestos de trabajo en espacio privado, en comparación con el 16% que proviene de puestos en coworking o espacio compartido.

En línea con esto, los resultados del estudio muestran que, de las oficinas flexibles que tienen el 80% o más del espacio asignado a espacio privado, solo el 12% no son rentables. Aquellos que tienen menos de un 80% de su espacio destinado a oficinas privadas no son rentables en un 32%.

Ana Zavala, directora de Workthere España, indica que "a pesar de las informaciones sobre los desafíos a los que ha enfrentado el modelo de negocio de las oficinas flexibles, el sector ha experimentado un crecimiento positivo. La demanda no muestra signos de disminuir tanto entre grandes empresas como Pymes y start ups que utilizan este tipo de espacio, precisamente por su flexibilidad en cuanto a la duración y puestos necesarios. La entrada de más operadores y propietarios creando sus propios modelos está acelerando la competencia, lo cual es bueno para el usuario, al tener más opciones en un mercado en constante cambio donde la diferenciación va a ser clave".

El análisis realizado por Workthere también informa del aumento en los niveles de ocupación de puestos tanto en espacio privado dentro de oficinas flexibles, del 76% en 2018 al 81% en 2019, como de la ocupación en espacio de coworking, que pasó del 53% al 60%. Las empresas más grandes, que tradicionalmente han alquilado oficinas convencionales, actualmente representan el 13% del espacio flexible. Además, la media de ocupación del cliente más grande en los espacios de oficinas flexibles es del 21% del total. Workthere destaca que en un 8% de los casos, el cliente más grande llega a ocupar ya el 50% del total.

Jessica Alderson, analista de investigación global en Workthere, señala que "en el análisis se ve un desequilibrio entre la rentabilidad y la asignación de espacio. El área promedio asignada a espacio privado actualmente se sitúa en el 53%, aunque representa el 65% de los ingresos, mientras que el espacio compartido ocupa un 25%, pero solo aporta el 16% de los ingresos. Dado que se espera un aumento en la demanda de espacios flexibles en los próximos años a medida que se asientan las ventajas en cuanto a colaboración y eficiencia del espacio, esperamos que algunas de las áreas de coworking dentro de las oficinas flexibles se conviertan en oficinas privadas para ajustar la oferta a la demanda e impulsar la rentabilidad".

Por otra parte, Workthere destaca en su informe Flexmark que no existe una correlación notable entre la rentabilidad y líneas de ingresos diversificadas, aunque las opciones de cafetería o alquiler de espacio para eventos son buenas opciones para ampliar ingresos.

workthere

Workthere Research, Enero de 2020

Flexmark

Nuestro estudio comparativo global anual sobre las oficinas flexibles

El 79% de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación

La duración media de los contratos flexibles es de **1,5** años

La ocupación de las oficinas privadas es del **81%** (aumento del 5 % interanual)

El 67% ofrece línea exclusiva de internet

El 32% de los puestos se cubren a través de intermediarios

15 puestos es la ocupación media por usuario

2.070 m^2 es la dimensión media de las oficinas flexibles en el mundo

Vietnam

Resumen del estudio Flexmark

A pesar de la rápida expansión de las oficinas flexibles en todo el mundo, hay una clara falta de transparencia sobre los datos que pretendemos abordar en este informe. Vamos a dar respuesta a preguntas como estas: ¿qué rentabilidad ofrecen las oficinas flexibles? ¿Cuál es el volumen del coworking? ¿Quién trabaja en las oficinas flexibles? ¿Cuáles son los niveles de ocupación actuales?

Mejora de la transparencia en el mercado de las oficinas flexibles:

Rentabilidad: El 79% de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación. La mayor asignación de espacio a oficinas privadas está directamente relacionada con una mayor rentabilidad. Los niveles de ocupación de las oficinas privadas han aumentado de año en año, del 76 % en 2018 al 81% en 2019, y la ocupación de los espacios compartidos o zona de coworking aumentó del 53% al 60% en el mismo periodo. Sin embargo, los precios de los puestos fijos han bajado un 2% y los precios de los puestos flexibles, un 5 %.

Uso del espacio: Las dimensión media de una oficina flexible en todo el mundo es 2.070 m^2. El número medio de puestos por oficina es 247. La superficie interior media por puesto es de 7 m^2, incluidas las zonas comunes, y cerca de la mitad de las oficinas flexibles tienen una superficie interior por puesto de entre 5 y 8 m^2. Las oficinas privadas representan el 68 % de espacio de puesto comercializable y el espacio de *coworking* compartido representa el 32 % restante.

Perfil de usuarios: Las *start-ups* de entre 2 y 20 personas ocupan la mitad de todos los puestos de las oficinas flexibles; las empresas de más de 100 personas ocupan el 13 %. La membresía media es 15 personas y la duración media de un contrato es de 1,5 años, en un intervalo que va de los 5 meses a los 5 años. El 38 % de los puestos se ocupan por consultas directas y el 32 % a través de intermediarios. Los edificios más grandes suelen trabajar más con intermediarios para llenar el espacio.

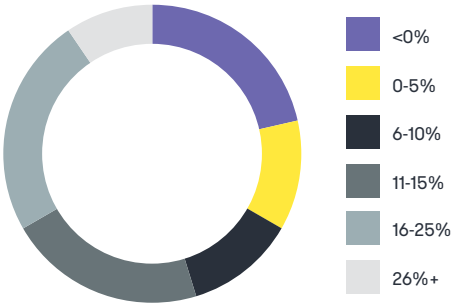
Qué factores venden más: El 51 % de los proveedores de oficinas flexibles considera que la ubicación es de la máxima importancia para los usuarios potenciales a la hora de elegir un espacio, seguida del precio y, a continuación, los servicios y la comunicdad. El 84 % de las oficinas flexibles incluyen té y café en la cuota de membership; el 67 % incluye una línea con conexión a internet exclusiva; el 59 % incluyen un uso parcial de las salas de reuniones en la cuota y el 25 % incluye el pleno uso de las salas. La comida y el alcohol suelen considerarse extras; solo el 33 % incluye refrigerios gratuitos (como fruta o galletas) y el 8 % incluye bebidas alcohólicas gratis.

Estos hallazgos indican que el mercado global de las oficinas flexibles goza, en su conjunto, de buena salud. Esperamos que la demanda se mantenga igual de fuerte en el futuro, respaldada por una fuente relativamente nueva pero que crece con rapidez: el uso de las oficinas flexibles por parte de las grandes empresas. Esta tendencia emergió en 2019 y esperamos que siga desarrollándose a lo largo de 2020. Las empresas más grandes tienen preferencia por las oficinas privadas, en lugar de los espacios de *coworking*, por lo que cabe esperar que la demanda de oficinas privadas aumente su proporción en el mercado de las oficinas flexibles en el futuro.

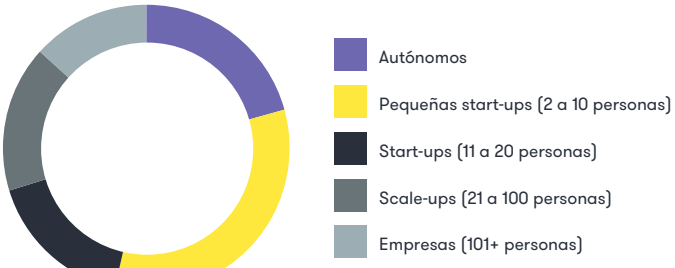
Además, el espacio asignado a las oficinas privadas suele ser más rentable que el de *coworking*, ahora que los puestos flexibles experimentan una bajada global en los precios del 5 % interanual. Vemos un exceso de suministro de espacio de *coworking* en algunas regiones geográficas concretas y se cree que parte de esta oferta se transforme en oficinas privadas para adecuarse mejor a la demanda.

La Foto Flexmark

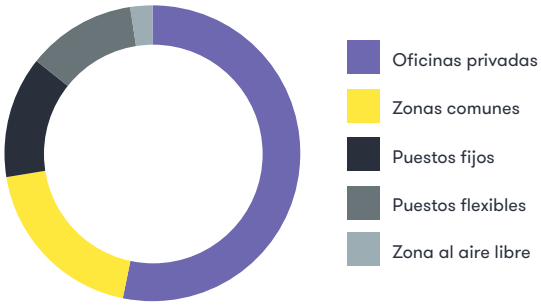
Margen de beneficio de explotación de las oficinas flexibles



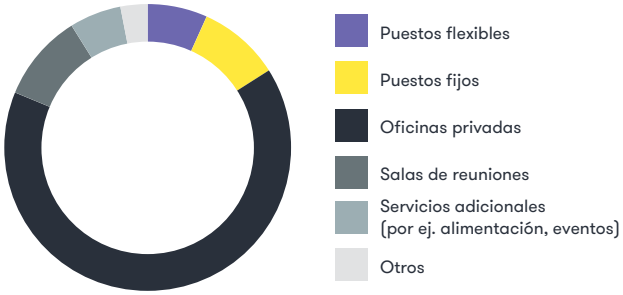
Proporción de puestos ocupados en oficina flexible por tamaño de usuario/empresa



Distribución de tipo de espacio en las oficinas flexibles



Distribución de los ingresos en las oficinas flexibles por tipo de espacio



La ocupación media por usuario es **15 puestos**

La ocupación de las oficinas privadas es del **81 %** (↑ 5 % interanual)

El contrato flexible tiene una **duración media de 1,5 años**

El **79 %** de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación

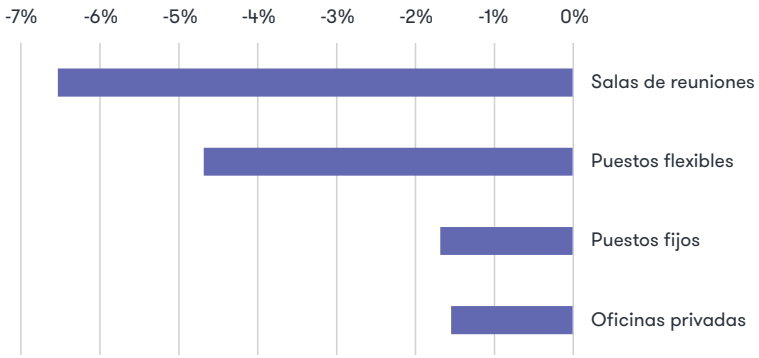
Rentabilidad

En todo el mundo, los precios han bajado de un año a otro, y la ocupación ha aumentado. Los precios de las salas de reuniones han descendido de media un 7% globalmente, y el de los puestos flexibles, un 5 %. Los precios de los puestos fijos y los puestos en oficinas privadas han resistido mejor, con una caída de solo el 2 % en sus respectivas divisas locales. La demanda de oficinas flexibles en todo el mundo ha crecido significativamente y esta bajada de los precios se debe a un aumento de la competencia, más que a una ralentización de la demanda.

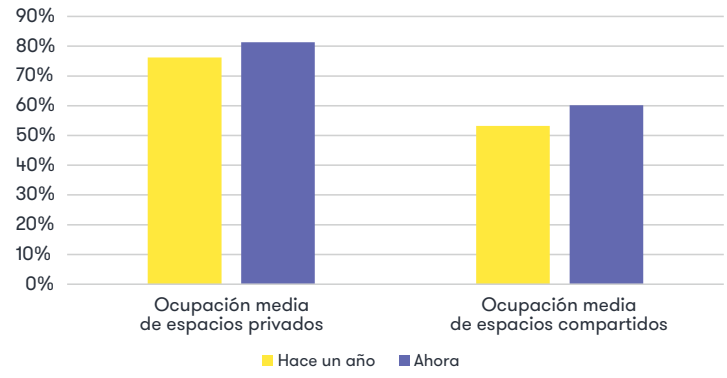
La bajada de los precios se ha visto compensada por una mayor ocupación, con un aumento medio de la ocupación de las oficinas privadas del 76% al 81% interanual y un aumento medio de la ocupación de los espacios compartidos del 53% al 60%. Desde el momento de la apertura de una oficina flexible, parece que los proveedores tardan aproximadamente 1,5 años en alcanzar unos niveles de ocupación normalizados. Un 38% de las oficinas flexibles que llevan menos de 1,5 años abiertas no son rentables desde el punto de vista del margen de beneficio de explotación, en tanto que en el caso de las que llevan abiertas más de 1,5 años, esta cifra se reduce al 14%, aunque probablemente el sesgo de las oficinas que sobreviven ese periodo también influya.

La mayor parte de los ingresos de las oficinas flexibles proviene de los puestos en oficinas privadas. El 65% de los ingresos provienen de las cuotas de usuarios de espacio privado, aunque

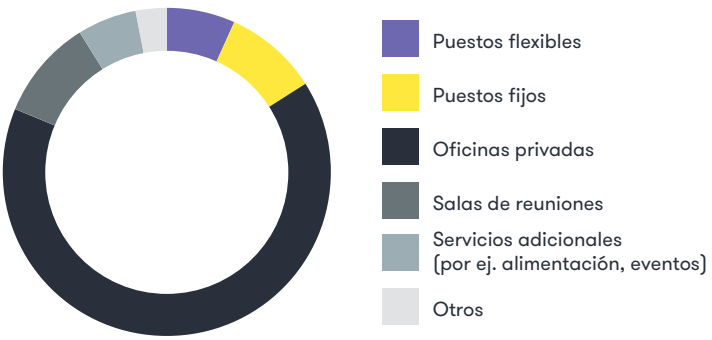
Variación interanual de precios



Niveles de ocupación



Distribución de los ingresos en las oficinas flexibles

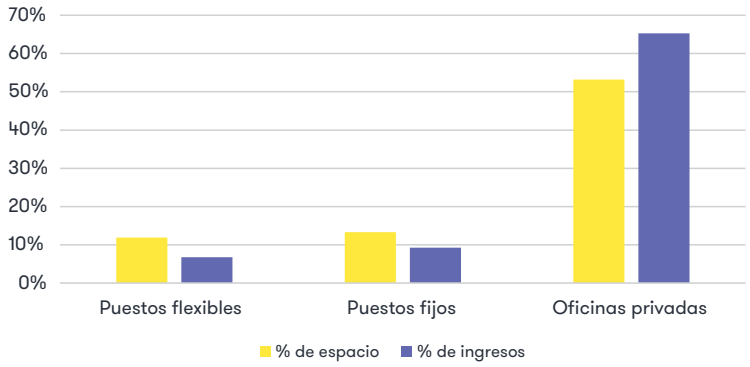


supongan el 53 % del espacio. De forma inversa, los usuarios en los espacios compartidos o coworking solo representan un 16% de los ingresos, pero el 25 % del espacio. Esto no es una comparación entre elementos equiparables como tales, dado que desde la perspectiva de los ingresos, los usuarios de espacios compartidos y los de las oficinas privadas pagan por servicios adicionales tales como el uso de las salas de reuniones o la comida. Por tanto, las cuotas de membership no son la única fuente de ingresos de los operadores analizados. Desde la perspectiva de la asignación del espacio, tanto los usuarios de espacios compartidos como de oficinas privadas utilizan las zonas comunes y al aire libre, por lo que las oficinas privadas son más rentables que los espacios compartidos.

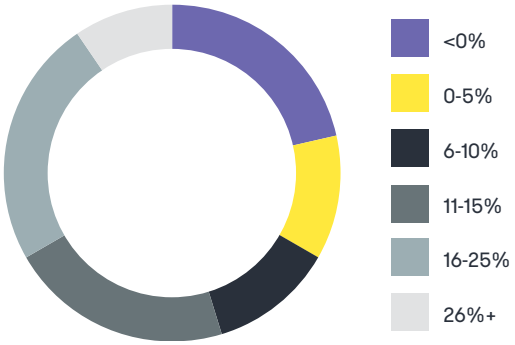
A pesar de la percepción que rodea el modelo de las oficinas flexibles después de que WeWork cancelara su salida a bolsa, el 79 % de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación (definido como ingresos menos costes de explotación dividido por los ingresos). La mayor asignación de espacio a oficinas privadas parece estar directamente relacionada con una mayor rentabilidad. De las oficinas flexibles con un 80 % de su espacio asignado a oficinas privadas como mínimo, solo el 12% no son rentables, y el 18% tiene un margen de beneficio de explotación del espacio de un 26% o superior. Sin embargo, de las oficinas flexibles con menos del 80% del espacio asignado a oficinas privadas, el 32% no son rentables y ninguna tiene un margen de explotación del 26 % o superior.

Una mayor rentabilidad está relacionada con la inclusión de auriculares para el teléfono, una conexión a internet exclusiva y bebidas alcohólicas incluidas en la cuota de membresía y la exclusión del uso parcial de las salas de reuniones. Sin embargo, la correlación no indica siempre la causa. Es decir: ¿la oficina flexible es rentable porque incluye auriculares para el teléfono o se incluyen los auriculares para el teléfono porque es rentable?

Distribución del espacio y los ingresos en las oficinas flexibles

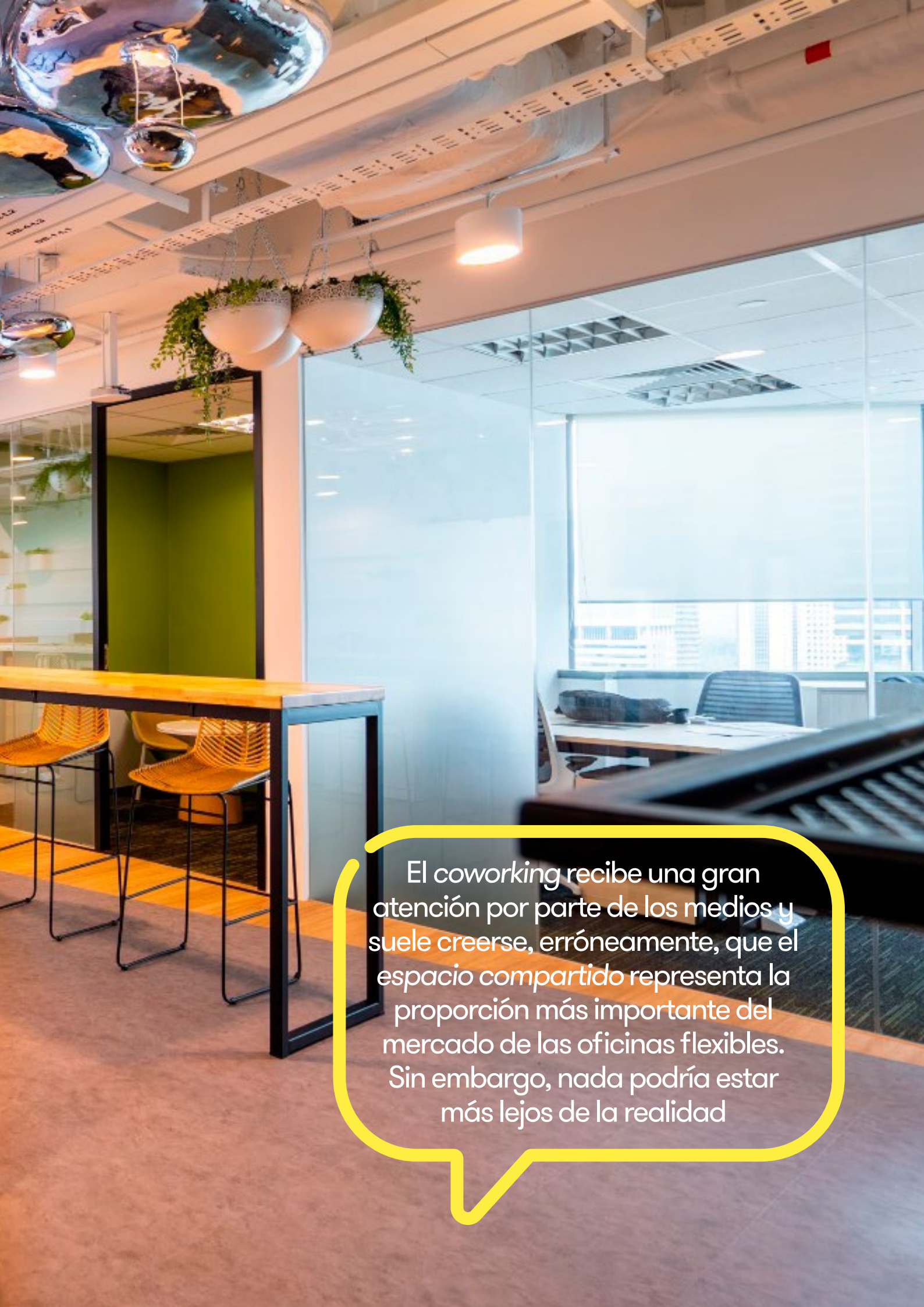


Margen de beneficios de explotación de las oficinas flexibles



Reino Unido

Singapur



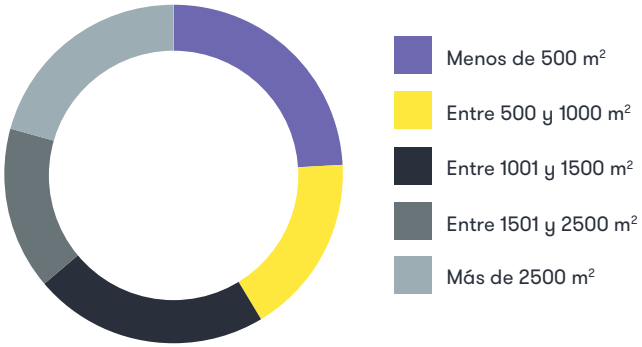
El *coworking* recibe una gran atención por parte de los medios y suele creerse, erróneamente, que el *espacio compartido* representa la proporción más importante del mercado de las oficinas flexibles. Sin embargo, nada podría estar más lejos de la realidad

Uso del espacio

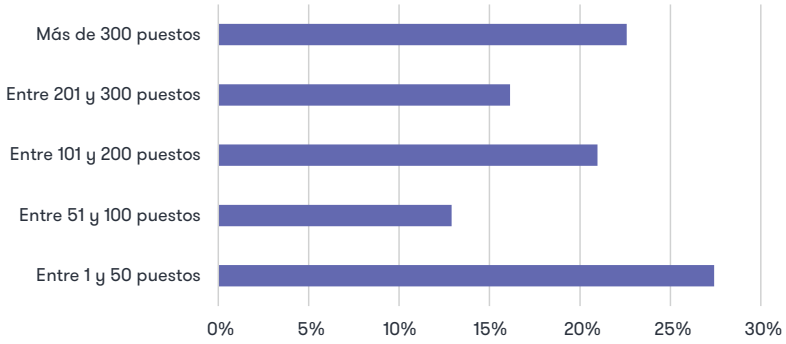
El uso eficiente del espacio en las oficinas flexibles es crucial. El alquiler suele ser el coste fijo más importante para los operadores de las oficinas flexibles y la medida en que se utilice el espacio disponible con eficacia puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. La dimensión media de una oficina flexible es 2.070 m^2. Sin embargo, la media queda distorsionada por un número reducido de oficinas flexibles de más de 5.000 m^2. En realidad, algo menos de una cuarta parte de las oficinas flexibles superan los 2.500 m^2.

La superficie interior media por puesto es de 7,1 m^2, incluidas las zonas comunes, y cerca de la mitad de las oficinas flexibles tienen una superficie interior por puesto de entre 5 y 8 m^2, lo que es algo inferior a los 8 a 10 m^2 de media para las oficinas convencionales, lo que explica por qué las oficinas flexibles suelen ser más eficientes en coste por persona. Sin incluir las zonas comunes, la superficie interior media por puesto es de 5,7 m. El número medio de puestos dentro de los espacios de trabajo flexibles es de 247, pero esta cifra varía enormemente. El 27% de las oficinas flexibles tiene entre 1 y 50 puestos, en tanto que el 23% tiene más de 300.

Dimensiones de las oficinas flexibles



Número de puestos dentro de las oficinas flexibles



La dimensión media de las oficinas flexibles en el mundo es 2.070 m^2

El 27 % de las oficinas flexibles tienen entre 1 y 50 puestos

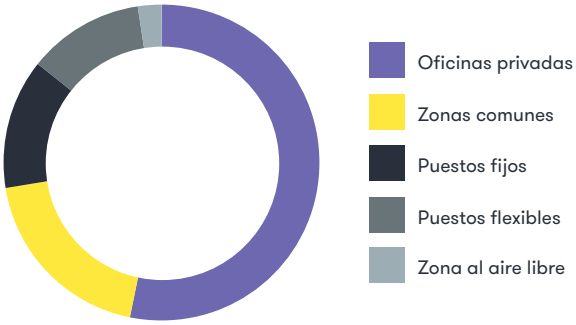
25%

De media, el espacio para coworking solo representa el 25 %

Singapur

El *coworking* (espacio compartido en una oficina flexible) recibe una gran atención por parte de los medios y suele creerse, erróneamente, que representa la proporción más importante del mercado de las oficinas flexibles. Sin embargo, nada podría estar más lejos de la realidad. De media, el espacio compartido (puestos flexibles y puestos fijos) solo representa el 25% del espacio de las oficinas flexibles, y la división entre puestos flexibles y puestos fijos es, en general, equitativa. Las oficinas privadas representan el 53% del espacio de las oficinas flexibles, las zonas comunes (incluidos pasillos) representan el 19 %, y las zonas exteriores, el 2%. Esto se traduce en que las oficinas privadas representan el 68% de espacio comercializable y el espacio compartido representa el 32% restante.

Asignación de espacio de las oficinas flexibles



El **79 %** de las oficinas flexibles son rentables en términos del margen de beneficio de explotación

La ocupación de las oficinas privadas es del **81 %** (↑ 5 % interanual)

Los precios de los puestos en oficinas privadas se reducen un **2 %**

La dimensión media es de **2.070 metros cuadrados**

El 67 % ofrece
línea de internet exclusiva

La ocupación media por
usuario es **15 puestos**

El 32 % de los puestos se
cubren a través de
intermediarios

El contrato flexible o membership
tiene una **duración media de 1,5
años**

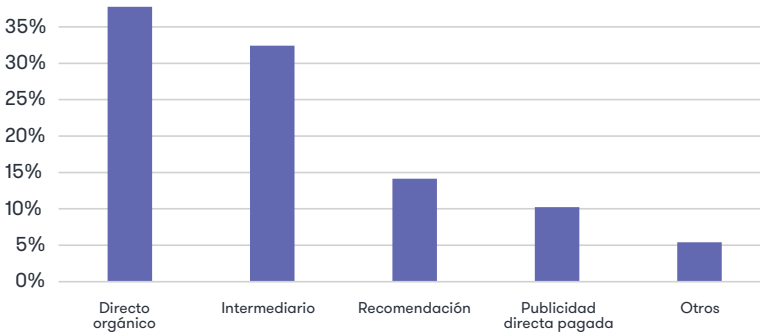
Reino Unido

Perfiles de usuario

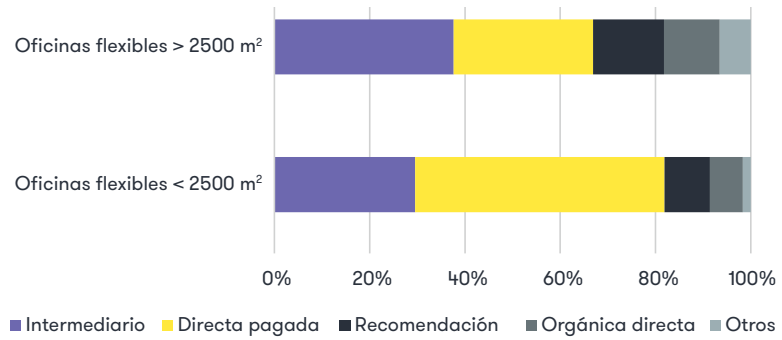
¿Cómo llenan el espacio las oficinas flexibles? Más de dos tercios de los puestos se cubren mediante consultas directas e intermediarios, lo que representa un 38% y un 32% de la contratación de puestos, respectivamente. El 14% proviene de recomendaciones, el 10% de publicidad directa pagada y el 5% han llegado por otros medios. Las oficinas flexibles más grandes recurren en mayor medida a los intermediarios. En el caso de los edificios de más de 2.500 m², el 37% de los puestos se cubre mediante la intervención de intermediarios.

Las *start-ups* de entre 2 y 20 personas suponen la mitad de la ocupación total de las oficinas flexibles, lo que está vinculado con la media de 15 puestos por usuario. Los autónomos ocupan el 21% del espacio de las oficinas flexibles, las *scale-ups* de entre 21 y 100 personas representan el 17% y las empresas de más de 100 trabajadores, el 13%. Nuestra previsión es que la proporción ocupada por empresas siga creciendo los próximos años, a medida que las empresas de distintos tamaños aprecien las ventajas de las oficinas flexibles en lo que se refiere al aumento de la productividad, atractivo y retención de talento, fomento de la colaboración y mejora de la eficiencia del espacio. En el 44 % de las oficinas flexibles, el usuario con mayor número de puestos ocupa entre el 10 y el 20 % del

Canales de captación de usuarios por no de puestos



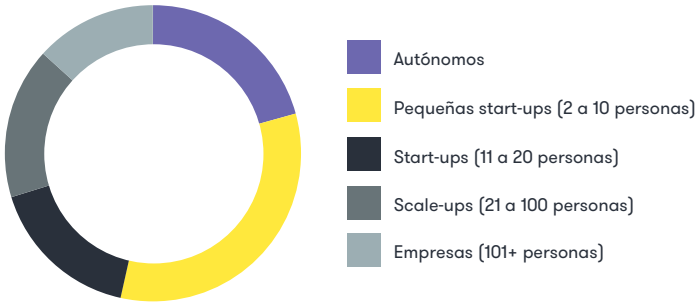
Canales de captación por tamaño de oficina flexible



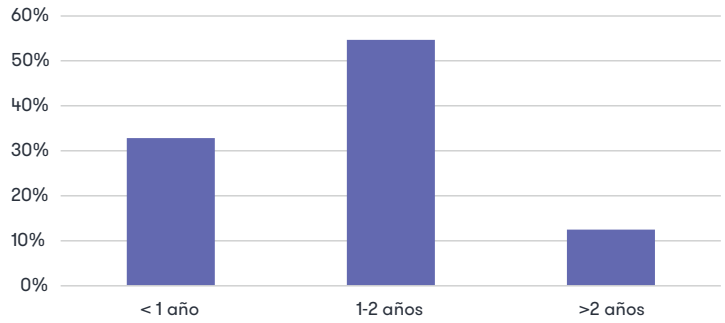
espacio total. En el 8 %, el mayor usuario ocupa el 50 %. El espacio medio que ocupa el usuario con mayor número de puestos es el 21% del total.

La retención de los usuarios es una métrica operativa esencial de los operadores de oficinas flexibles. Reducir la rotación mejora los niveles de ocupación y, en consecuencia, la rentabilidad. La duración media de los contratos o membership en las oficinas flexibles es de 1,5 años, dentro de un intervalo de entre 5 meses y 5 años, y más de la mitad duran entre 1 y 2 años. Solo el 13% de las oficinas flexibles tienen una duración media de permanencia de sus usuarios superior a 2 años. Como cabe esperar, existe una clara relación entre la duración media del contrato flexible y la rentabilidad. El 28 % de las oficinas flexibles con una duración media hasta 12 meses no son rentables en cuanto a margen de explotación, en tanto que esta cifra se reduce al 13% en el caso de las oficinas flexibles que registran una duración media de permanencia superior a 12 meses.

Proporción de puestos ocupados en oficina flexible por tamaño de usuario/empresa



Porcentaje de oficinas flexibles por duración media de membership



Nuestra previsión es que la parte del espacio que ocupan las empresas siga creciendo, a medida que vean las ventajas de las oficinas flexibles

Las *start-ups* de entre 2 y 20 personas ocupan la mitad de todo el espacio de oficina flexible

15

Puestos es la ocupación media por usuario/empresa

21%

El espacio medio ocupado por el mayor usuario en una oficina flexible

1,5 años

Duración media de membership o contrato flexible

Vietnam

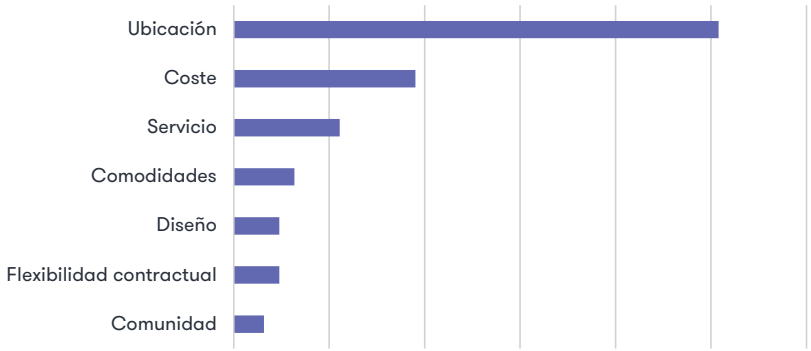
La retención de los usuarios es una métrica operativa esencial de los operadores de oficinas flexibles. Reducir la rotación mejora los niveles de ocupación y, en consecuencia, la rentabilidad

¿Qué vende más?

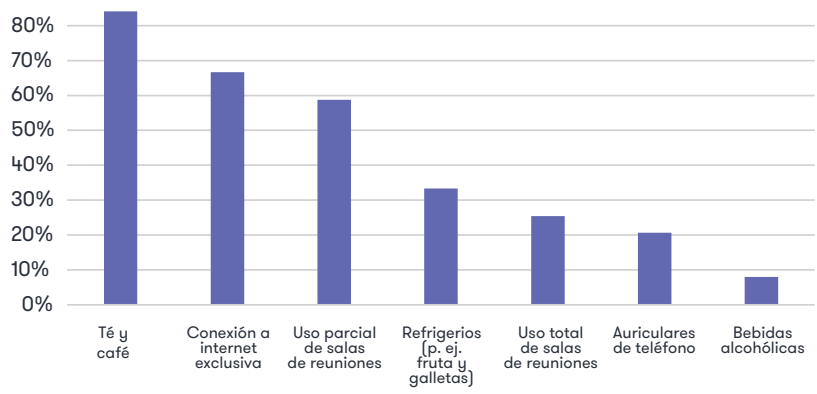
En lo que se refiere a la captación de usuarios, la característica que los proveedores de oficinas flexibles consideran más importante, a mucha distancia del resto de fcatores, es la ubicación del edificio. El 51% de nuestros encuestados lo consideran el factor más importante para los usuarios potenciales, mientras el 19% cree que el precio es lo más importante. Los operadores otorgan menor importancia a la comunidad, la flexibilidad de los contratos y el diseño desde el punto de vista de captación inicial.

En este sentido ¿qué cabe esperar que incluya la cuota de membership de un espacio flexible? El 84% de las oficinas flexibles incluyen té y café en la cuota de membresía; el 67 % incluyen una línea con conexión a internet exclusiva y el 21% incluyen auriculares para teléfono. En lo que se refiere a las salas de reuniones, el 59 % incluyen un uso parcial en su cuota, y el 25 %, un uso pleno de las salas. La comida y el alcohol suelen considerarse extras; solo el 33 % incluyen refrigerios gratuitos (como fruta o galletas) y el 8 % incluyen bebidas alcohólicas gratis.

Factores por importancia



¿Qué incluye la cuota?



Apéndice

La muestra del análisis incluye 64 oficinas flexibles ubicadas en todo el mundo: Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, Singapur, España, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam

Los datos se han recogido mediante un cuestionario online enviado por correo electrónico a proveedores de oficinas flexibles

Recogimos los datos entre el 12 de agosto de 2019 y el 25 de octubre de 2019.

Un “usuario” se define como una persona o empresa que paga una cuota de membership para usar el espacio con flexibilidad en cuanto a número de puestos, duración y servicios.

Glosario

Oficina flexible: es un término genérico que incluye distintos tipos de espacio de oficina, desde el *coworking* hasta oficinas privadas provistas de servicios o Space-as-a-Services, SaaS. En general, ofrece un espacio amueblado y listo para usar, disponible mediante la firma de contratos a corto plazo que agrupan todos los costes en uno solo. Se conoce como espacio «flexible» porque un contrato mensual o de 12 meses es más adaptable que un alquiler tradicional de tres o cinco años.

Espacio de coworking: es una zona dentro de una oficina flexible que incluye un entorno de trabajo compartido, es decir, sin paredes ni oficinas privadas, que suele ser un espacio diáfano con puestos variables o fijos para los usuarios, con acceso compartido a salas de reuniones, zonas de descanso y, a menudo, algún tipo de equipamiento, como impresoras.

Oficina privada: es una zona dentro de una oficina flexible que incluye un entorno de trabajo privado, es decir, la oficina está separada del resto del espacio por paredes o cristaleras, que suele incluir puestos fijos, pero también puede incluir puestos flexibles. Los usuarios suelen compartir acceso a las instalaciones de reuniones, zonas de descanso y, a veces, algún tipo de equipamiento de oficina, como impresoras.

Puesto fijo: es un puesto de trabajo designado a una persona o empresa determinada.

Puesto flexible: es un puesto de trabajo que utilizan diversos empleados en distintas franjas horarias.

Membership: Acuerdo de prestación de servicios entre un proveedor de espacios de oficinas flexibles y un usuario en el que pactan a través de un contrato flexible la duración, número de puestos y servicios incluidos.

Usuario: Una persona o empresa que paga una cuota de membership a un proveedor de espacio de oficina flexible a cambio de utilizar el espacio en una oficina flexible.

Margen de beneficio de explotación: Definimos este término como los ingresos menos los costes de explotación, divididos por los ingresos. Los costes de explotación incluyen costes como el alquiler, el personal y los costes de los suministros. Los costes de explotación no incluyen la depreciación, amortización, intereses abonados sobre la deuda ni los impuestos.

UK

workthere

Autor: savills

Workthere.com
Workthere es una empresa de Savills centrada únicamente en ayudar a las empresas a encontrar el espacio de oficina flexible, ya sea un espacio en una oficina con servicios, de ***coworking*** o compartido.

Contacto para obtener más información

Cal Lee
Director de Workthere
+44 (0) 20 7409 8807
cal.lee@workthere.com

Liz Williams Bew
Director de RR. PP.
+44 (0) 20 7409 8140
lwbew@savills.com

Jess Alderson
Investigación global
+44 (0) 207 409 4561
jessica.alderson@workthere.com

SISTEMA EDUCATIVO inmoley.com DE FORMACIÓN CONTINUA PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS. ©

CURSO/GUÍA PRÁCTICA
DE
COWORKING
CONTRATO DE ALQUILER DE ESPACIO DE TRABAJO COWORKING
Centros de negocios (Serviced Offices) y Coworking.

Índice

¿QUÉ APRENDERÁ? 11
Introducción 12
PARTE PRIMERA 14
¿Qué es el coworking? 14
Capítulo 1. El concepto coworking. 14
1. El concepto coworking y el networking. 14
2. El coworking empieza con el siglo XXI. 15
TALLER DE TRABAJO 18
Donde realmente está la pasta no es en el "coworking", es en el "flex space". 18
1. La revolución de las oficinas flexibles 18
2. Los espacios flexibles se han convertido en un fenómeno global. 18
3. ¿Qué es el espacio flexible de oficinas? 19
a. Espacio operado por operadores de oficinas 19
b. Oficinas con servicios 19
c. Espacio de trabajo conjunto 19
4. ¿Por qué las grandes empresas están alquilando oficinas flexibles? 20
a. Se han centrado en una verdadera digitalización de su empresa y un movimiento hacia la oficina flexible. 20
b. Optimizar el espacio de oficinas. 21
5. Ventajas e inconvenientes de las oficinas flexibles. 21
a. Inconvenientes de las oficinas flexibles. 21
b. Ventajas de las oficinas flexibles. 22
6. ¿Dónde se ubican los espacios flex? 22
TALLER DE TRABAJO 23
El Coworking ha cambiado el mercado inmobiliario de oficinas. 23
1. ¿Sabe quién es el mayor arrendador de Londres? Una empresa de coworking. 23
2. El Coworking ya está implantado en España. 23
3. Los players del coworking internacional. 24
4. Las nuevas normas contables para inmuebles de sociedades que benefician el coworking. "Contabilización del alquiler en balance y el impacto económico en función de la duración". 25
TALLER DE TRABAJO 26
Diferencias del coworking respecto de la oficina tradicional 26
1. Periodo de contratación del Alquiler 26
2. Precio m2 26
3. Servicios comunes 27
4. Instalaciones 27
5. Ubicación 28
TALLER DE TRABAJO 29

La pregunta que se hace todo inversor inmobiliario de oficinas ¿oficina tracicional o coworking? 29
1. Ubicación. 29
2. Servicios y superficie necesaria. 30
3. División de espacios. 30
a. Espacios privados. 30
b. Espacios Comunes. 31
4. Sostenibilidad. 31
TALLER DE TRABAJO 33
Modelo de Plan de Negocios para un centro coworking con resultados económicos de centro de coworking. 33
TALLER DE TRABAJO 76
Folleto de centro coworking. Las ventajas del coworking. 76
PARTE SEGUNDA 85
Servicios generales de un espacio de Coworking. 85
Capítulo 2. Servicios generales de un espacio de Coworking. 85
1. Servicios generales básicos de un espacio de Coworking. 85
2. Inventario de servicios en un espacio coworking. 86
3. Construcción de la oficina de coworking. 88
4. Impacto medioambiental 89
5. Riesgos laborales 90
6. Problemas más frecuentes en los espacios coworking 90
7. Razones de cambio de oficina coworking 91
TALLER DE TRABAJO 93
La transformación de los espacios de trabajo flexibles. 93
Capítulo 3. Recursos Humanos de una oficina coworking. 103
1. Gestor de la oficina coworking 103
a. Capacidades del gestor de la oficina de coworking. 103
b. Funciones del gestor de la oficina de coworking. 105
2. Asistente del gestor de la oficina de coworking. 106
3. Subcontratación 107
TALLER DE TRABAJO 108
Una nueva profesión: Gestor de Coworking / Community Builder 108
1. Requisitos del Coworking / Community Builder 108
2. Fucniones del Coworking / Community Builder 108
TALLER DE TRABAJO 110
Oferta internacional de coworking. Ejemplo de Madrid. 110
TALLER DE TRABAJO 119
El efecto coworking en Andalucía. 119
TALLER DE TRABAJO 166

Ejemplo de aplicación de tarifas de un centro coworking. 166

TALLER DE TRABAJO 169

Folleto de empresa de alquiler de oficinas en régimen de coworking. 169

PARTE TERCERA 178

El contrato de coworking. 178

Capítulo 4. Sistema de alquiler de espacio de trabajo o coworking. 178

1. Concepto del alquiler de espacio de trabajo o coworking. 178

2. Ventajas para el usuario. 178

3. Precauciones a tener en cuenta para alquilar espacios de Coworking. 178
Inmueble en propiedad o arrendado. El subarriendo. 179
Dedicación total o parcial del inmueble al coworking. 179
Precauciones para los arrendadores en régimen de coworking. 179
Precauciones a tener en cuenta por los arrendatarios. 179

4. Ejemplos de problemas del arrendamiento de coworking. 180
- Hay una inspección de trabajo y hay alguien trabajando sin asegurar. 180
- Se realizan actividades no declaradas y hay una inspección de hacienda en el centro. 180
- Si además de ceder el espacio se prestan servicios de recogida de documentos y se recoge una notificación oficial para un arrendatario y éste no la recibe en el plazo legal. 180

Capítulo 5. Aspectos legales del Coworking 181

1. Un arrendamiento parcial de un local de negocio con servicios adicionales. 181

2. Relación mercantil entre el coworker y el propietario. 181

3. Obligaciones del coworker 182

4. Obligaciones del propietario. 182
a. Licencias del local en alquiler. 182
b. Obligaciones fiscales. IAE epígrafe 861.2 "Alquiler de locales industriales y otros alquileres". Servicios de secretaria y recepción, en el epígrafe 849.6 "Servicios de colocación y suministros de personal". Multicopistas, offset, fotocopias por procedimientos fotográficos, electrostáticos u otros, sistemas de reproducción de planos, microfilmación, etc. epígrafe 474.3. Uso del mobiliario, así como la cesión de distintos instrumentos de trabajo, rótulos de grabación, caballetes, taquillas etc, en el grupo 859 "Alquiler de otros bienes muebles n.c.o.p., (sin personal permanente)". 182
c. Prevención de riesgos laborales 183

Capítulo 6. El contrato de arrendamiento del coworking. Contrato de alquiler de espacio de trabajo coworking. 184

1. Los contratos de arrendamiento no son suficientes al no incluir servicios y suministros. 184
El contrato de coworking es un contrato atípico. 185

2. Contenido del contrato de arrendamiento del coworking. Contrato de alquiler de espacio de trabajo coworking. 185
a. Objeto del contrato. 185
- ¿Qué incluye el contrato? ¿Qué está incluido en el precio? ¿Qué son servicios opcionales? 185

b. Horario y accesibilidad 186
c. Precio y forma de pago 186
d. Duración del contrato 187
e. Confidencialidad 187
f. Puestos de trabajo 188
g. Normas de funcionamiento. Reglamento interno 188
h. Responsabilidad del coworker 188

i. Seguro 189
j. Correspondencia 189
k. Causas de resolución 189
l. Protección de datos 189

TALLER DE TRABAJO 191

Diferencias del contrato de alquiler coworking con el alquiler de oficinas 191

1. Un contrato mixto de alquiler de local y un contrato de prestación de servicios. 191

2. Claves que deben aparecer en el modelo de contrato de alquiler coworking 191

3. La fianza en el contrato de alquiler de un espacio de coworking 192

Capítulo 7. El Reglamento Interno de un centro coworking. 194

1. Contenidos del reglamento interno 194

2. El protocolo de actuación 195
Conflictos referidos en el protocolo de actuación 195

Capítulo 8. El Seguro de Coworking 197

1. Seguros de oficina coworking. "Espacio coworking". "Centro de negocios". "Oficina de espacios compartidos" 197

2. Número de puestos y despachos individuales 197

3. Los capitales y garantías del seguro Coworking (local en propiedad o en alquiler).198
a. Continente del espacio coworking 198
b. Coberturas de seguro oficinas 199
Cobertura de Daños por agua. Daños por agua en el seguro coworking 199
c. Cobertura de daños estéticos en el seguro oficina coworking 199
d. Garantía de Pérdidas consecuenciales o lucro cesante. 199
e. Cobertura de Equipos Ofimáticos y Avería de Maquinaria 199
f. Defensa Jurídica 200
g. Daños eléctricos. 200
h. Rotura de cristales. 200
i. Rotura de rótulos, vitrocerámica, mármoles y granitos o de loza sanitaria. 200
j. Incendio 200
k. Responsabilidad civil frente a terceros. Responsabilidad Civil para Coworkings 201
l. Cobertura de Robo en un Seguro oficina coworking 201
Inclusión de los bienes de los usuarios en la póliza del coworking 201
m. Seguro responsabilidad civil patronal por servicios adicionales del coworking. 202
n. Responsabilidad Civil del Coworker por uso indebido. 202
ñ. Responsabilidad civil del Directivo u alto cargo del coworking 203
o. Seguro responsabilidad civil LOPD 203

PARTE CUARTA 204

Formularios 204

1. El contrato de coworking. 204
Modelo a 204
PRIMERA. Objeto. 205
SEGUNDA. Destino. 206
TERCERA. Duración. 206
CUARTA. Renta o Tarifa. 206
QUINTA. Actualización de renta o tarifas. 207
SEXTA. Fianza. 207
SÉPTIMA. Servicios optativos. 207
OCTAVA. Impuestos, arbitrios. 208
NOVENA. Obras. 208
DÉCIMA. Rescisión, subarriendo y renovación del contrato. 208
DÉCIMO PRIMERA. Acceso. 209

DÉCIMO SEGUNDA. Notificaciones. 209
DÉCIMO TERCERA. Limitación de la responsabilidad. 210
DECIMO CUARTA. Indemnización 210
DECIMO QUINTA. Seguros. 211
DECIMO SEXTA. Fuero. 211
DECIMO SÉPTIMA. Política de protección de datos. 211
DECIMO OCTAVA. Confidencialidad. 212
ANEXO I 212
NORMAS DE CONDUCTA 212
Modelo b 215
Modelo c 218
Contrato de coworking 218
PRIMERA. - Objeto. 218
SEGUNDA. - Destino. 219
TERCERA.- Duración. 219
CUARTA. - Renta o Tarifa. 219
QUINTA. - Actualización de renta o tarifas. 219
SEXTA. - Fianza. 220
SÉPTIMA. - Servicios optativos. 220
OCTAVA. - Impuestos, arbitrios. 220
NOVENA. - Obras. 220
DÉCIMA. - Rescisión, subarriendo y renovación del contrato. 221
DÉCIMO PRIMERA. - Acceso. 221
DÉCIMO SEGUNDA. - Notificaciones. 221
DÉCIMO TERCERA.- Limitación de la responsabilidad. 222
DECIMO CUARTA. - Indemnización 222
DECIMO QUINTA. - Seguros. 222
DECIMO SEXTA. - Fuero. 223
DECIMO SÉPTIMA. - Política de protección de datos. 223
DECIMO OCTAVA.- Confidencialidad. 223
DECIMO NOVENA. – CONDICIONES PARTICULARES. 224
ANEXO I 224
NORMAS DE CONDUCTA 224
Modelo d 226
Contrato de servicio de oficina 226
1. Contrato 226
1.1 Naturaleza de este contrato 226
1.2 Cumplimiento con las Reglas Internas 226
1.3 Plazo 226
1.4 Terminación de este contrato 226
1.5 Terminación inmediata de este contrato 227
1.6 Si el Centro no está disponible 227
1.7 Desocupación a la finalización del contrato. 227
1.8 Empleados 228
1.9 Representación de los Empleados del proveedor por el Cliente 228
1.10 Notificaciones 228
1.11 Confidencialidad 228
1.12 Ley aplicable 228
1.13 Cumplimiento de este contrato 229
2. Servicios y Obligaciones 229
2.1 Oficinas amuebladas 229
2.2 Servicios de Oficina 229
2.3 El proveedor IT 229
3. Prestación de los Servicios 229
3.1 Acceso a las oficinas 229
3.2 Disponibilidad al principio de este contrato 230
4. Alojamiento 230
4.1 Responsabilidad del cliente 230
4.2 Mobiliario y equipo de oficina 230
4.3 Seguro 230

5. Uso 230
5.3 El Nombre y domicilio del Cliente 231
5.4 Uso de la Dirección del Centro 231
6. Cumplimiento 231
6.1 Cumplimiento con la ley 231
7. Responsabilidad del proveedor 231
8. Cánones 232
8.1 Impuestos y derechos 232
8.2 Anticipo por los Servicios / Depósito en garantía 232
8.5 Forma de pago 233
8.6 Pago atrasado 233
8.7 Fondos Insuficientes 233
8.9 Servicios estándar 233
8.10 Servicios que se pagan según su uso y Servicios Variables Adicionales 234
8.11 Descuentos, Promociones y Ofertas 234
Modelo e 238
Modelo f 243

2. Condiciones generales del contrato del servicio de coworking. 257
Modelo a 257
Objeto del contrato 257
Servicio de coworking 257
Puesto fijo 257
Puesto fijo-flex 257
Puesto flexible 257
Domiciliación fiscal 257
Salas de reunión 257
Sala de formación 257
Tabla de servicios según modalidad contratada 257
Duración del contrato 257
Facturación, formas de pago y tarifas 257
Facturación y formas de pago 257
Tarifas 257
Obligaciones de la empresa 257
Obligaciones del coworker 257
Causas de resolución de contrato 257
Naturaleza del contrato 257
Exención de responsabilidad 257
Protección de datos 257
Ley aplicable y fuero 257
Modelo b 270
CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN. 272
1. Acuerdo 272
1.1 Acuerdo 272
1.2 Ley aplicable 272
2. Uso 272
2.1 Proporcionar las instalaciones 272
3. Conformidad 272
3.1 Cumplir la ley 272
3.2 Cumplir con el Reglamento de la Empresa 273
3.3 Empleados 273
4. Responsabilidad 273
5. Honorarios 273
5.1 Condiciones de pago 273
5.2 Servicios estándar 274
5.3 Retraso en el pago 274
5.4 Fondos insuficientes 274
6. Políticas de Cancelación 274
7. Cambios en los Términos 275
8. Descuentos, Promociones y Ofertas 275

Modelo c 276
Modelo d 280
Términos y condiciones generales 280
Precios y tarifas 280
Horario 282
Prestación de servicios administrativos 282
Declaración de independencia entre arrendador y arrendatario. 282
Prohibiciones 283
Seguros. El Coworking dispone de un seguro de Responsabilidad Civil. 283
Extinción del contrato de coworking 284
Legislación aplicable 284
Limitación de la responsabilidad. 285
Indemnización. 286
Seguros. 286
Modelo e 287
Términos y condiciones de uso 287
Servicios 287
Duracion y renovacion de los contratos 287
Normas de uso interno 288
Codigo etico 288
Usos prohibidos 288
Confidencialidad 289
Eventos 289
Modelo f 290
Modelo g 295

3. Reglamento de funcionamiento de centros de coworking. 299
Modelo a 299
1. OBJETO DEL RÉGIMEN INTERIOR DEL CENTRO DE COWORKING 299
2. OBLIGATORIEDAD. 300
3. ASPECTOS GENERALES DEL EDIFICIO. 300
3.1. Horario de apertura y de acceso al edificio 300
3.2. Definición de zonas comunes y zonas privativas 301
3.2.1. Zonas privativas 301
3.2.2. Zonas con acceso general restringido. 301
3.2.3. Zonas comunes 301
3.3. Zonas exteriores 302
3.4. Política de fumadores 302
3.5. Señalización y logotipos 302
3.6. Acceso de discapacitados 303
3.7. Actividades no permitidas 303
4. MATENIMIENTO. 303
4.1. Mantenimientos en zonas comunes 303
4.2. Mantenimientos en zonas privativas 304
4.3. Averías 304
4.4. Utilización de servicios técnicos en horario fuera de apertura 305
4.5. WIFI, ADSL y servicios de telecomunicación 305
5. SERVICIOS Y ASPECTOS NO TÉCNICOS 305
5.1. Seguridad 305
5.2. Emergencias y protección contra incendios 306
5.3. Gestión de residuos 307
5.4. Servicio de limpieza 307
5.5. Servicio postal, mensajería y paquetería 308
5.6. Contacto 308
6. RÉGIMEN DE UTILIZACION DE ESPACIOS COMUNES CONCRETOS 308
6.1. Salas de Reunión 308
6.1.1. Responsabilidades del Usuario 309
6.1.2. Reservas 309
6.1.3. Cancelaciones 310
6.1.4. Comida y Bebidas 310

6.1.5. Prioridades 310
6.2. Office / comedor 310
7. SERVICIOS Y GASTOS COMUNES 311
8. SEGUROS 311
9. DOMICILIO A EFECTO DE NOTIFICACIONES 311
10. FINALIZACIÓN DE LA UTILIZACIÓN DE LOS ESPACIOS / SERVICIOS COWORKING DE DESPACHOS Y OFICINAS 312
Modelo b. 313
TITULO I . Objeto y finalidad 313
PRIMERO . Objeto 313
SEGUNDO. Finalidad 313
TERCERO. Características 313
CUARTO. Usuarios 315
QUINTO. - HORARIO Y USOS. 315
SEXTO. Servicios 316
TITULO II. Gestión y Organización 316
SEPTIMO. Gestión 316
OCTAVO. Cierre Temporal. 316
NOVENO . Vigilancia y seguridad. 317
DECIMO. – Tarifas 317
TITULO IV. Normas de Utilización. 319
DECIMOSEXTO . Normas de utilización. 319
DECIMO SEPTIMO. Prohibiciones. 321
DECIMOOCTAVO. - Protección de datos. 321
TITULO V. REGIMEN SANCIONADOR. 321
DECIMONOVENO. - Faltas. 321
VIGESIMO. - Reparación de daños. 322

4. Contrato de recepción de correo en régimen de coworking. 333

5. Selección administrativa para vivero de empresas en régimen de coworking. 335
Modelo a 335
1. OBJETO 335
2. BENEFICIARIOS 335
3. REQUISITOS 335
4. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN. 335
5. DURACION. 335
6. REGIMEN ECONÓMICO 335
7. NORMAS DE FUNCIONAMIENTO 335
Horario del Coworking 335
Sistema de acceso. 335
Derecho de admisión 335
Imagen 335
Limpieza 335
Espacios comunes 335
Prohibiciones y Limitaciones 335
8. NORMAS DE APLICACIÓN 335
Modelo b 341
INTRODUCCIÓN 341
I DISPOSICIONES GENERALES 341
PRIMERA.-Concepto de Espacio de Trabajo Colaborativo o Coworking. 341
SEGUNDA.- Fines del Espacio Coworking 341
TERCERA.-Objeto del Reglamento. 341
II. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN. 341
CUARTA.-Organización del Espacio Coworking 341
QUINTA.-Personas beneficiarias Convocatoria, presentación de solicitudes y resolución 341
SEXTA.- Cartera de servicios del Espacio Coworking 341
III. HORARIO, SEGURIDAD Y USO Y CONSERVACION. 341
SÉPTIMA.- Horario. 341
OCTAVA.- Cierre Temporal. 341

NOVENA.- Vigilancia y seguridad. 341
DÉCIMA.- Custodia de llaves. 341
UNDÉCIMA.- Medidas cautelares. 341
DÉCIMO SEGUNDA.- Utilización de las superficies comunes. 341
DÉCIMO TERCERA.- Derecho de entrada. 341
DÉCIMO CUARTA.- Rótulos, señalización y elementos ornamentales. 341
DÉCIMO QUINTA.- Mantenimiento y limpieza de instalaciones. 341
IV. DERECHOS Y OBLIGACIONES. 341
DÉCIMO SEXTA.- Obligaciones y derechos del Ayuntamiento 341
DÉCIMO SÉPTIMA.- Derechos y obligaciones de las persona usuarias de los espacios/puestos. 341
DÉCIMO OCTAVA.- Protección de datos de carácter personal. 341
DÉCIMO NOVENA.- Prohibiciones y limitaciones. 341
VIGÉSIMA.- Extinción de Ia autorización de uso antes del vencimiento. 341
VIGÉSIMO PRIMERA.- Notificación de la Prestación del Servicio a la persona beneficiaria. 341
VIGÉSIMO SEGUNDA. Duración del uso del Espacio y de la Prestación del Servicio 341
VIGESIMO TERCERA: Proyectos en espera y asignación de solicitudes 341
VIGESIMO CUARTA: Régimen Sancionador 341
DISPOSICION ADICIONAL. Nómadas digitales 341
ANEXO I. TASAS 341

6. Modelo municipal de Coworking. Reglamento de funcionamiento del servicio coworking 372
TITULO I.- Objeto y finalidad 372
PRIMERO.- Objeto. 372
SEGUNDO.- Finalidad. 372
TERCERO.- Características 372
CUARTO.- Usuarios/as. 374
QUINTO.- HORARIO Y USOS. 374
SEXTO.- Servicios 375
TITULO II. Gestión y Organización 375
SEPTIMO.- Gestión 375
OCTAVO.- Cierre Temporal. 376
NOVENO.- Vigilancia y seguridad. 376
DECIMO. – Tasas. 376
TITULO III.- Procedimiento de adjudicación. 376
UNDECIMO.- Requisitos de los/las usuarios/as. 376
DECIMOSEGUNDO.- Procedimiento para la concesión de autorizaciones. 377
DECIMOTERCERO.- Plazos de autorización 378
DECIMOCUARTO-. Transmisibilidad de las autorizaciones. 378
DECIMOQUINTO.- Extinción de las autorizaciones. 378
TITULO IV. Normas de Utilización. 379
DECIMOSEXTO.- Normas de utilización. 379
DECIMOSEPTIMO.- Prohibiciones. 380
DECIMOOCTAVO. - Protección de datos. 380
TITULO V. REGIMEN SANCIONADOR. 381
DECIMONOVENO.- Faltas. 381
VIGESIMO.- Reparación de daños. 381
DISPOSICION FINAL 381

¿QUÉ APRENDERÁ?

- **Las precauciones del contrato de coworking.**
- **Todo lo que hay que saber antes de arrendar un espacio de coworking.**

Introducción

El inventario global de espacios de coworking se centra en los Estados Unidos y se está extendiendo rápidamente por Europa e Iberoamérica. La afluencia de nuevos espacios es incesante.

Este modelo ha sido adoptado por gran parte del sector inmobiliario corporativo (Corporate Real Estate CRE) y está sirviendo a una clientela diversa, compuesta por una mezcla de empresas globales junto a pequeñas y medianas empresas.

El coworking y el lugar de trabajo flexible son términos que a menudo se usan indistintamente, pero no son una misma cosa. El lugar de trabajo flexible es esencialmente "el espacio como un servicio" (space as a service): llave en mano, tecnología habilitada y espacio amenizado con acceso a opciones tecnológicas y bienestar.

Los ejecutivos de CRE generalmente están de acuerdo sobre los principales beneficios y desventajas de soluciones de coworking en sus carteras inmobiliarias.

Los beneficios son la flexibilidad (es decir, la capacidad de aumentar / disminuir rápidamente la cartera inmobiliaria) y la reducción real de los costes inmobiliarios.

El coworking se considera ampliamente como un coste neutral. Esta es la principal ventaja, la seguridad digital es el inconveniente potencial más comúnmente citado por los usuarios. La cultura y la cohesión de la empresa y la privacidad personal son las principales desventajas del coworking.

El modelo de negocio de los proveedores de coworking es contratar arrendamientos a largo plazo con términos de oficina y luego vender complementos a ese espacio a precios marcados.

Entonces, lógicamente, los ocupantes están pagando más por el coworking de lo que lo harían para un arrendamiento tradicional.

El precio flexible del acuerdo de servicio llave en mano en el lugar de trabajo representa gastos de capital iniciales, costes operativos mensuales, tecnología, comunicaciones, servicios públicos, servicios de alimentos y bebidas, espacios comunes y diversos servicios optativos (es decir, gestión de instalaciones, recepcionista y / o conserje).

Los términos también pueden permitir expansión y regresión de empleados sobre una base variable. El arrendamiento tradicional típicamente representa el alquiler, los servicios públicos y los servicios de limpieza y requiere un pronóstico sobre la cantidad de empleados que utilizarán el espacio en cinco, siete o incluso diez años. Cuando estos pronósticos están fuera de algún nivel, el coste inmobiliario por empleado puede terminar siendo mayor de lo esperado en un contrato de arrendamiento tradicional.

En una cartera inmobiliaria, el factor de pérdida asociado con espacio libre antes de la terminación del arrendamiento también puede ser significativo.

El aumento de la densidad es otra forma de mitigar los costes totales de CRE. Los diseños tradicionales de espacio de oficina son a menudo dos o tres veces menos densos que las soluciones de trabajo flexibles.

Finalmente, cualquier discusión sobre el coste debe ser examinada a la luz del valor percibido para el cliente del espacio como servicio (space-as-a-service).

El beneficio principal del coworking es la flexibilidad que proporciona. Es llave en mano y se puede utilizar para aumentar o reducir las carteras inmobiliarias con mayor velocidad.

El lugar de trabajo flexible reduce el tiempo requerido para acceder al nuevo espacio, el coste de gastos de capital iniciales para construir el espacio y el pasivo financiero a largo plazo de un arrendamiento tradicional al proporcionar a los ocupantes acceso instantáneo a una llave en mano, completamente amueblado y lugar de trabajo con tecnología habilitada.

Además, sirve como otra opción, junto con la tradicional tercerización de servicios inmobiliarios: para minimizar la carga de personal y el día a día del mantenimiento, soporte, gestión de instalaciones y personal de conserjería, mantenimiento, etc.

La guía práctica del coworking analiza todas estas cuestiones y clarifica todo lo que hay que saber antes de firmar un contrato de coworking.

PARTE PRIMERA

¿Qué es el coworking?

Capítulo 1. El concepto coworking.

1. El concepto coworking y el networking.