

Centros de negocios



Dentro de toda crisis hay nichos que explorar y explotar, se está poniendo de moda "aunque todavía no marca tendencia", los llamados **Business center**. Este tipo de **centros de negocios** brinda ventajas como la de **evitarse la gestión de su oficina o el de pagar solamente por la superficie que utiliza al día**.

Los centros de negocios son firmas que aúnan el **alquiler** de oficinas con la prestación de servicios. Son empresas que se encuentran vinculada al **negocio inmobiliario**, y no sólo se ocupan del arrendamiento de una superficie para empresas y profesionales de diferentes sectores. Se definen como empresas de servicios, como los hoteles, ya que su actividad no es inmobiliaria. Por lo que, los centros no se deben manejar como si fueran inmuebles, según señalan desde la **Asociación Española de Centros de Negocios (ACN)**.

Dicha organización, es reciente ya que fue fundada en 2008, agrupa 170 empresas de centros de negocios en España, en las que se incluye **Requs**.

Por medio de una única gestión, **los centros de negocios ofrecen el alquiler de despachos incluyendo las prestaciones de una oficina como:** servicio de recepción, gestión de correspondencia, servicios de secretariado, gestión de teléfono e **internet** y catering. Otro de los servicios que ofrecen estos centros de negocios **son la recepción y gestión de llamadas a empresas**, con la posibilidad de derivarlas a cualquier teléfono.

Este tipo de servicios es ideal **ante un momento de expansión, para optimizar los recursos disponibles y ahorro de costes**, sobre todo en estos momentos tan acuciantes para las **pequeñas y medianas empresas**, aunque también lo han adoptado alguna multinacional y pequeñas firmas corporativas.

La crisis obliga a las empresas a buscar estrategias para bajar costes y reducir riesgos. Una de las que ofrece este servicio es Regus, desde la misma señalan que desde hace un par de años, **notan un incremento de la demanda de sus productos en cerca del 20%**.

Este incremento se da a partir del aumento de superficie de oficinas que se encuentran disponibles en el mercado español y a la bajada de precio del metro cuadrado, lo que produce que la oferta de centros de negocios crezca.

El ahorro en los gastos de oficinas comienza al momento de la implantación, por lo que al no tener que invertir en mobiliario o incluso en una dotación tecnológica, como las líneas de telefonía e Internet, se genera el ahorro buscado. Mientras que, **el desembolso inicial que debe hacer un usuario de un centro de negocios es un 82,35% inferior** respecto al que se instala en una oficina convencional.

En cuanto a los gastos mensuales, **el ahorro que se genera es de un 60,3%**. Y una oficina puede costar de media unos 550 euros por persona al mes. En el caso de **una oficina virtual, su precio es de 90€ en Madrid o Barcelona**.

Otra de las ventajas que brindan, además del ahorro en los costes, es la inmediatez entre los usuarios de centros de negocios. Ya que la ubicación de una empresa o filial es prácticamente inmediata y se elimina la inversión. Lo que **significa un ahorro de tiempo y dinero**, si hay alguien que aprecia esto **son los emprendedores** ya que requieren de tiempo para iniciar la actividad empresarial y las mínimas cargas posibles.

Por el lado de los contratos, estos son variables; de esta manera, **el usuario puede ampliar o reducir la superficie y servicios contratados**, ante las necesidades de la empresa.

Con todas estas ventajas, en muchos casos lo único que deben hacer los empresarios es llegar, conectar su ordenador y comenzar con sus actividades, dentro de una oficina a medida. Evitándose invertir su capital en activos, ni perder tiempo en buscar y montar su oficina. Uno de los ejemplos de espacio y coste es el que se da **en el distrito financiero de Madrid, puede encontrarse un despacho de 30 m², por sólo 240€ al mes**, incluyéndose todos los servicios.

La crisis hace crecer el negocio de servicios como la domiciliación y la oficina virtual, a precios muy razonables ante la actual situación y por costes y espacio. Además de que dicho servicio **permite contratar la recepción de correo o la gestión de llamadas sin tener que contratar una superficie**.

Ante esto, desde la **Asociación de Centros de Negocios** pusieron en marcha el "**Plan 22.000**". El cual cuenta con **una inversión de 10 millones de euros**, además de ofrecer **22.000 bonos de 450€ para sufragar el pago de una oficina virtual durante 1 año, además de 4 horas de despacho o de sala de reuniones**. Dicha oferta, se puede aplicar en 170 centros y significa un ahorro de entre el 25% y el 50% del precio final.

El perfil medio de usuario de estos servicios pueden ser **emprendedores, pymes, multinacionales** que para evitarse costes innecesarios y que buscan una primera ubicación en España, o empresas que necesitan abrir nuevas delegaciones y no quieren generarse un gasto elevado.

Por otro lado, en los centros de ciudades medianas, el cliente medio es el definido como **usuario fijo discontinuo**, que son aquellos que **utilizan las oficinas del centro los días que está en esa ciudad**, para después volver a su ubicación habitual de trabajo.

En total existen en todo el territorio español **más de 350 centros**, con **5.000 despachos** y con **140.00 metros cuadrados**.

Madrid y Barcelona llegan a concentrar **más del 50% de los centros de negocios**.

Son cerca de 20.000 clientes, entre profesionales, pymes y multinacionales.

España es el tercer país a nivel europeo con **mayor número de centros**.

En facturación, estos centros de negocios **registran un volumen de facturación de 68 millones de euros**.