



Foto: AFP

EN APRIETOS. Fitch rebajó la calificación crediticia de WeWork a CCC+, un nivel en el que el incumplimiento de pagos es una posibilidad real.

El fin del auge

Son prudentes. Los mercados inmobiliarios y los arrendatarios buscan alternativas para el *coworking*, tras el fracaso de la OPI de WeWork y la degradación de su presidente ejecutivo Adam Neumann.

JUDITH EVANS

Desde el edificio italiano de estilo renacentista Lord & Taylor en la Quinta Avenida de Nueva York, hasta el punto de referencia posmodernista One Poultry en Londres, WeWork se apoderó del espacio de oficinas a un ritmo sin precedentes desde que abrió su primera ubicación en Manhattan hace menos de una década.

Pero la vertiginosa expansión del proveedor de oficinas compartidas se prepara para registrar una desaceleración repentina, eliminando una fuente importante de demanda en los grandes mercados inmobiliarios urbanos donde opera.

Tras el fracaso de la Oferta Pública Inicial (OPI) de la compañía, que provocó la degradación de su director ejecutivo Adam Neumann y provocó temores de

47,000
MDD

tienen los propietarios en renta adeudados por WeWork

una crisis de efectivo, ya hay señales de que se están gestando problemas.

Dos propietarios de grandes sitios de WeWork en Londres, que solicitaron no ser identificados, dicen que no firmarán nuevos contratos de arrendamiento en el futuro, y que hacen planes de contingencia para sus oficinas actuales de WeWork en caso de una reestructuración.

“No sería prudente hacer algo nuevo con ellos hasta no ver cómo va a operar la nueva administración”, menciona un propietario.

Peter Papadakos, director general de la empresa de investigación Green Street Advisors, dice que “solo hemos visto los beneficios del crecimiento de la demanda de operadores flexibles y de *coworking*. Pero lo que aún está por venir son las repercusiones negativas”.

La semana pasada, Fitch rebajó la calificación crediticia de WeWork a CCC+, un nivel en el que “el incumplimiento de

CRECIMIENTO EN BRUTO

En cuatro años, WeWork se expandió a más de 500 ciudades en el mundo.

(Número de ciudades donde opera)



Fuente: Company filings

pagos es una posibilidad real”. La agencia calificadora señaló que “el riesgo de que la compañía no pueda reestructurarse con éxito aumentó materialmente”.

Planes de contingencia

La industria inmobiliaria en los últimos años acogió a WeWork y sus rivales. La empresa tiene 2.3 millones de metros cuadrados de espacio de oficinas en Nueva York y 1.2 millones en Londres, de acuerdo con el proveedor de datos CoStar, lo que lo convierte en el inquilino privado más grande en ambas ciudades. Otras de las ubicaciones clave incluyen San Francisco, Bangalore y Shanghai.

Ahora hay mucho en juego para sus propietarios. Tienen un total de 47,000 millones de dólares (mdd) en renta adeudados por WeWork a lo largo de la vida de sus arrendamientos, según las presentaciones de la compañía. Alrededor de 2,300 mdd de arrendamiento y otras obligaciones en efectivo vencen en 2020, de acuerdo con académicos de la Harvard Business School.

Dos ventas de edificios en Londres con WeWork como inquilino se cayeron desde que se retiró su OPI, aunque personas cercanas a uno —la venta por 850 millones de libras (mdl) de Southbank Place— afirman que los problemas del grupo no fueron la razón.

En caso de una reestructuración que implique que WeWork abandone algunos de sus sitios, los propietarios traerían a otros proveedores de oficinas flexibles para llenar las vacantes o instalarían sus propias marcas, dicen agentes y propietarios de los edificios en Londres.

Para Mark Dixon, director ejecutivo de IWG, el grupo de oficinas compartidas que cotiza en el Reino Unido, dice que “siempre estamos en conversaciones con los propietarios y esas discusiones se retomaron desde los problemas de WeWork... es la fuga hacia la calidad”.

La prioridad de los propietarios sería evitar inundar el mercado con espacio, dicen dos agentes que trabajan en los planes de contingencia.

Alex Snyder, gestor de cartera asistente de CenterSquare Investment Management en Filadelfia, dice que “WeWork estructuró muchos de sus arrendamientos para que simplemente puedan hacer quebrar la entidad de propósito especial en la que está atrapada y alejarse. Esta presión de vacantes en el mercado inmobiliario sería dolorosa”.

En venta, los negocios auxiliares

No se considera que sea inminente una quiebra de este tipo. La agencia calificadora Fitch señala que WeWork tiene suficiente efectivo para al menos un año. La compañía quiere vender negocios auxiliares y está en conversaciones para nuevas inversiones.

Aun así, la pérdida del apetito voraz de WeWork por nuevos espacios puede resultar significativa para los alquileres de oficinas.

Snyder dice que la compañía creó una “demanda marginal en los últimos años en los principales mercados (como Manhattan y Washington DC) que de otra manera no hubieran tenido mucha gasolina en el tanque”.

Dijo que esos dos mercados “han batallado mucho” para generar un verdadero crecimiento en el alquiler. “Ahora que el Goliat de la industria detuvo el arrendamiento, creo que será mucho más difícil para estos mercados lograr cualquier tipo de crecimiento significativo”.

Los proveedores de oficinas flexibles representaron 17.1% de la demanda de oficinas del centro de Londres desde 2016 y 7.8% en Manhattan, de acuerdo con Cushman & Wakefield.

En Londres, cerca de 6% de la demanda se reduce solo a WeWork, dice Mat Oakley, jefe de investigación de propiedades comerciales del Reino Unido y Europa de Savills. “Para una sola empresa eso probablemente no tiene precedentes”.

Además, el especialista espera “un periodo de reevaluación por parte de los operadores, propietarios y bancos en los próximos meses”, pero cree que hay suficiente demanda para reanudar el crecimiento. Los rivales en el sector como IWG, Knotel y The Office Group, que tienen el respaldo de Blackstone.

2.3

MILLONES

de metros cuadrados de espacio de oficinas tiene WeWork en Nueva York

Por su parte, Mike Prew, analista de Jefferies, dice que los grupos de oficinas compartidas aumentaron los alquileres a cambio de largos periodos sin alquiler. “Este es el mayor detonante del mercado para una reducción de los valores de las oficinas de Londres”, advierte.

Con muchos sitios más nuevos, los propietarios pagaron más dinero a WeWork de lo que recibieron, porque ofrecen periodos libres de alquiler y pagaron para que la empresa equiepe sus oficinas. La compañía recaudó casi 455 mdd de estos pagos por adelantado en los primeros seis meses de 2019.

La compañía señaló que “el negocio principal de WeWork es sólido y continuamos evaluando oportunidades con nuestros socios propietarios. Estamos comprometidos con el mercado inmobiliario de Londres... la compañía tiene la intención de cumplir plenamente con sus compromisos de arrendamiento”.

Los fieles siguen de pie

Pero no todos los propietarios están descontentos. La semana pasada, William Kaufman Organization firmó un contrato de arrendamiento en Nueva York con WeWork. Mike Hussey, director ejecutivo del desarrollador londinense Almacantar, afirmó que haría más tratos con el grupo.

“Estamos muy contentos de trabajar con WeWork porque proporcionan la gestión de expertos, la supervisión del espacio de oficina... tendríamos que emplear a mucha gente para lograr incluso la mitad de lo que hacen”, dijo Hussey.

Chris Grigg, director ejecutivo de British Land —que es propietario de un sitio de WeWork— mencionó que espera que la compañía “se expanda de una manera mucho menos rápida, si es que lo hace, y subirá algunos de sus precios para cerrar esa brecha de ingresos”.

Pero no espera un colapso. “No creo que se vayan a la quiebra la próxima semana solo por no recaudar dinero a un nivel de 47,000 mdd... y parte de lo que hicieron, en términos de centrarse realmente en el cliente, fue bueno para la industria de bienes raíces”.

Ese enfoque en el cliente puede resultar crucial a medida que la compañía se apresura para tranquilizar a los propietarios e inquilinos.

“Si estuviera pensando en mudarme a un sitio de WeWork el día de hoy, realmente tendría dudas porque ¿WeWork va a seguir dentro de tres años?”, menciona Peter Papadakis.

FT

Información adicional de Jamie Powell.

SIN MIEDO

Para el CEO de Legan Center, Romain Benenati, en México los *coworkings* son una opción viable para las empresas.

¿Cuál es el panorama del *coworkings* en México?

Con la llegada de grandes *players* en el mercado, ha beneficiado mucho para madurar el modelo y el producto. Adicional a la burbuja inmobiliaria de oficinas, está ayudando en negociar contratos más agresivos con los dueños de edificios, y por ende traspasar esa mejor oferta a los clientes finales.

El *coworking* representa apenas 4% de los espacios de trabajo en nuestro país, pero se estima que en 2030 representará 30%. En Legan conseguimos encontrar el balance, donde las empresas sienten que son espacios privados, brandeados con su marca, pero con la ventaja de no tener que preocuparse más por el espacio de trabajo.

¿Cómo evolucionó la industria con la llegada de empresas como WeWork?

Creo que antes de la llegada de WeWork estábamos teniendo una sobreoferta, supongo que la llegada de la compañía alentó más esa sobreoferta. Claro está el mundo de *brokers* como COLLIERS, CBRE, JLL que han tenido que adaptarse al modelo de *coworking*.

¿La situación de WeWork podría poner en declive al sector en México?

WeWork invirtió millones de dólares para convencer y educar al mercado mexicano de las bondades del modelo, eso no podemos deshacerlo. Pero sí creo que ha creado mucha incertidumbre para la cartera de clientes que tienen.

Guillermina Ayala

