



“Es verdad que a nivel corporativo estamos haciendo eventos, retransmisiones en *streaming*, cosas más profesionales, pero lo que es la parte de calor, de contacto, de un *afterwork*, de tomarte una cerveza, esa tenemos que replantearla y ver cómo hacerla porque es verdad que es parte de la esencia de nuestra comunidad”.

Hola, soy Javier Chico, director de Pitching estratégico en CBRE España y esto es The Weekly Take, donde compartimos las últimas tendencias y experiencias del mundo inmobiliario. Hoy tengo el placer de hablar con Elena Lázaro, directora de Torre Iberdrola en Bilbao y con Juan José López del Corral, director de CBRE en Bilbao sobre cómo han visto ellos los espacios de oficinas tras este periodo de confinamiento que todos hemos vivido.

Estamos aquí con Elena y con Juanjo. Hola Elena, hola Juanjo.

Hola Javier, encantada de estar con vosotros.

Hola Elena, hola Javier, igualmente.

Bueno, muchas gracias a los dos. Quería empezar contigo Elena. Muchísimas gracias por participar. Siendo el máximo responsable de Torre Iberdrola, que no es un edificio cualquiera en Bilbao, es ese faro que se ve desde todos los sitios, ese pedazo de edificio de cuarenta plantas donde conviven unas 2000 personas, ¿cómo estáis viendo, como estáis conviviendo con esta situación, porque me imagino que ahora estaréis un poco en el periodo de vuelta a la normalidad, cuéntenos un poco cómo está siendo.

Bueno, pues ahora mismo la verdad es que el edificio vuelve a estar ya ocupado al 20%. Ayer ya mismo en el software de control de acceso al edificio teníamos 400 personas que puede parecer poco, pero si echamos la vista atrás es que hace tres, cuatro semanas había 50 personas en el edificio, ósea hemos tenido ocupaciones bajísimas. Ahora mismo las empresas ya se están planteando la vuelta seriamente. Es verdad que tenemos unas empresas que se preocupan mucho por sus trabajadores y están yendo de manera muy poco a poco. Planificando la vuelta por equipos, por horarios, por turnos para mantener las distancias de seguridad entonces lo que antes podía ser una oficina de 100 personas pues igual ahora vuelven 20. Es muy poca gente, pero realmente es el primer paso para ir aprendiendo a comportarnos y a organizarnos en esta nueva normalidad, por lo que nosotros estamos esperanzados. Realmente miramos los números todos los días, y todos los días marcamos un nuevo récord con lo cual pues contentos y con muchas ganas de volver pues a los números de antes, aunque ese número de 2000 personas del 100% de ocupación de forma simultánea somos realistas, hasta que no haya una vacuna, hasta que no se normalice la situación del todo no lo vemos cercano.

Y de todas las medidas que habéis tenido que tomar siguiendo los protocolos de sanidad, de seguridad y salud, ¿qué es lo que más os ha costado?

Bueno, pues el tema del tráfico de los ascensores en una torre era como el talón de Aquiles. Todo el mundo nos decía que íbamos a tener un problemón. ¿Qué pasa? Que hemos limitado una capacidad de las cabinas de ascensores que antes estaba en 21 personas, la hemos limitado a cuatro. Pero como la ocupación ha bajado tanto es que no se nota todavía. Pero sí que es verdad que hubo un momento pánico de decir tenemos que hacer estudios de tráfico, ¿qué va a pasar? se nos van a montar colas en el lobby. Y no, no es así. La gente también está adaptando sus horarios, con lo cual la hora punta eran las 9 y ahora no existe esa hora punta. Vamos cuando podemos, cuando dejamos organizadas las cosas en casa, no hay tanto esa mentalidad de fichar a las 9. La gente vuelve. Yo creo que lo más crítico fue pensar en los ascensores. Lo demás han sido cosas muy de sentido común. Pues poner geles, poner la cartelería, clausurar determinadas cosas que no podían, que los proveedores usen su vehículo particular para que no usasen el transporte público en las épocas de mayor virulencia de la pandemia. Todo era relativamente de sentido común, pero lo tuvimos que hacer pues en un tris, entonces supuso mucho trabajo y mucho darle vueltas a las cosas.

Juanjo, todo esto que comenta Elena, estamos hablando de que Torre Iberdrola es un edificio majestuoso, vertical, 40 plantas, hiper moderno. ¿cómo estás viendo tú que se están aplicando estas medidas y que diferencias ves entre este edificio y el resto del parque de oficinas en Bilbao?



Pues efectivamente como dice Elena, la torre Iberdrola tiene 50000 m<sup>2</sup>, el distrito centro de negocios de Bilbao tiene 25 edificios con una superficie de 6000 metros es casi casi una décima parte. Estoy viendo cosas que son generales. Los espacios comunes son seguros y están controlados. Hay equipos de protección en los lobbies de todos los edificios. Hay mascarillas a disposición en muchos de ellos, hay geles en todos, hay indicaciones, señalética. Dentro de las oficinas pues también, creo que todos tenemos nuestros protocolos y nuestros procedimientos. Donde veo diferencias es quizá en el número de personas. En la torre Iberdrola noto un yo he llegado esta mañana, no he tocado un solo botón, me ha orientado la grabación hacia el ascensor tal y he subido con otra persona y no me he tocado con nadie ni de lejos. He estado en otro edificio que en el portal había tres personas, fuera había otras dos personas hablando, he tenido que abrir la puerta con la mano. En general creo que los edificios donde hay más pequeñas, más pymes, más autónomos, módulos más pequeños pues yo creo que hay más afluencia de personas que es lo que decía antes Elena. No tenemos el dato de afluencia, pero es una sensación de mayor actividad. De mayor actividad fuera, de gente fumando otra vez cerca del portal, de las terrazas con gente, de gente hablando.

Yo por puntualizar un poquito, la tipología de empresa inquilina de torre Iberdrola son empresas la mayor parte multinacionales con unos servicios de prevención internos super exquisitos entonces están haciendo la vuelta super poco a poco y cada decisión que toman es muy meditada quizás por eso vamos más despacio que igual una pyme que la decisión se toma a escala local. Nosotros muchos inquilinos nos trasladan que las decisiones se están tomando en Londres o en Cincinnati. Al final eso hace que la torre vaya un poco más despacio. Otra cosa muy importante que quería destacar es el tema de la seguridad en el puesto de trabajo y en la oficina. Hoy por hoy todas las oficinas están muy preparadas, estamos muy concienciados. Las empresas cuando llevan a un trabajador de vuelta es porque están seguros y frente a la opción que parece que se está implantando del teletrabajo es mucho más seguro el espacio de trabajo la oficina precisamente porque está controlado por profesionales que quedarte en casa o en entornos mucho más domésticos.

Elena, siguiendo con esto que acabas de decir, yo soy de los que ya estoy volviendo a la oficina. A mí me gusta estar en la oficina, aunque quieras que no nos hemos ido acostumbrando a trabajar en casa. Pero a mí hay una de las cosas de la oficina, de estar ahí, que es la socialización, que es la propia comunidad porque yo tengo desde amigos a de todo en la oficina. Me gusta trabajar con gente y hay esa parte que por mucha video conferencia eso no lo podemos hacer. No se vosotros, yo durante la videoconferencia me he tomado con gente, ha habido un amigo que ha puesto música en plan DJ, he hecho una receta en directo con amigos, pero ya esas cosas no van a suplir a esa socialización. Sobre todo hablo de eventos que se hacen, por ejemplo en torre Iberdrola. Torre Iberdrola como una *premier property* tiene un catálogo de eventos que si una clase de yoga que si eventos con una conferencia. Y esas herramientas que sirven para la socialización, para la generación de una comunidad, ¿cómo lo estáis afrontando porque me imagino que es difícil, y como lo veis ahora y en el futuro evolucionando?

Buf, pues la pregunta del millón. es difícil, muy difícil. Mira, con la ocupación que tenemos ahora lo que si que nos hemos dado cuenta es que los bares que están alrededor de la torre se han vuelto a llenar. La gente ha vuelto a la oficina y ha vuelto a bajar al café, eso que es como tu break de la mañana en donde tu echarlas con los compañeros, donde te distraes. Con lo cual es verdad que la parte social de la oficina es importantísima y es vital. En la propia sala, cuando estamos en *open space*, hablar con los compañeros, aunque sea a metro y medio, te genera muchísimas ideas nuevas. ¿Qué pasa con los eventos, que pasa con ese crear comunidad? Pues ahora mismo estamos con un mar de dudas de como tenemos que hacer comunidad. Yo creo que ahora estamos todos hartos de hacer zooms y no sé si tiene mucho sentido seguir creando eventos digitales cuando ya la gente puede salir a la calle e igual prefiere eso. Con lo cual tenemos que idear eventos atractivos que se puedan hacer sin grandes aglomeraciones de gente. Es verdad que a nivel corporativo estamos haciendo eventos, retransmisiones en *streaming*, cosas más profesionales, pero lo que es la parte de calor, de contacto, ósea de un *afterwork*, de tomarte una cerveza, esa tenemos que replantearla porque es verdad que es parte de la esencia DE nuestra comunidad torre Iberdrola y ahora mismo no la tenemos. Tenemos que trabajar y darle una pensada, no la tenemos y la echamos mucho de menos

Si yo también, yo también echo eso de menos y la verdad es que tenemos que entre todos buscar la forma de volver, volver a tener esa relación. Juanjo, te quería hacer una pregunta. Estamos viendo, fíjate, Torre Iberdrola ya ha vuelto al



20% de su capacidad y por lo que nos cuenta Elena esa capacidad va en aumento en una forma gradual. Y, ¿respecto a las empresas? Porque estamos escuchando mucho que hay empresas que están buscando una oficina nueva porque quieren reducir metros., empresas que quieren moverse a una oficina más saludable o simplemente empresas que estaban creciendo y ahora no van a crecer tanto o incluso otras, porque va por sectores, que van a crecer más. Todo esto, cómo está ocurriendo ahora, a nivel demanda de las empresas. ¿Qué tipo de espacios se están demandando, como se están demandando en una ciudad como Bilbao?

Yo diría que hay como dos partes en este periodo. Hemos tenido la primera parte que aparte de zooms, de videos y de cervezas, todos los inquilinos y los inversores, las demandas que teníamos activas estaban en un modo *wait and see* y de repente parece que en el último mes, parece que se ha abierto una espita. O todos hemos pensado mucho o bueno no sé, pero la realidad es que estamos viendo con sorpresa el interés de la gente que en oficinas infinitamente más que en otras líneas, que en *retail*, que en logística, sobre todo en oficinas y preguntando muchas cosas que antes no eran tan críticas. Antes era la renta, *allocation*, lo clásico. Ahora la gente cada vez pregunta más características: características técnicas, servicios, entorno, actividad, no sé, distancia al transporte público., servicios de todo tipo, de aparcamiento. Preguntan más cosas que antes. Antes lo veíamos en demandas más internacionales que teníamos un *checklist* donde te aparece distancia al metro, servicios, entorno, características socioeconómicas, demográficas, un montón de datos que ahora pues mucha parte de esta estamos viendo. Incluso quienes son el resto de los inquilinos, quien está en el entorno, creo que repensando también esos espacios. Espacios propios o nuevas ubicaciones. No todo son demandas obviamente nuevas, si no hay demandas dentro de Bilbao que cuestionan, ¿podría tener una ubicación diferente? O están pensando en otra ubicación diferente con otros servicios diferentes y con otras características diferentes. Antes no estaban pensándolo y ahora sí. No sé en que quedará, pero desde luego la demanda que hemos tenido en el último mes ha sido superior a la que tuvimos en el mismo periodo del año pasado, pero con bastante diferencia además. Mucho interés.

Yo ahí coincido con Juanjo. Nosotros este mes nos ha sorprendido, hemos tenido diez demandas de oficinas, oficinas de tamaños medios, para empresas fundamentalmente locales. Obviamente las multinacionales no están ahora moviéndose tanto, pero es verdad que la gente se está planteando cosas y se está planteando cosas a nivel laboral y nos consultan. Ojalá de esas diez salga alguna. Pero bueno, en el momento en el que la gente empieza a pensar ya es una buena señal yo creo.

Y al hilo de esto, una última pregunta para los dos. ¿Cómo estáis viendo si la gente está reticente a ir a visitar un espacio? A ir a visitar en tu caso Elena, una de esas demandas que vaya a visitar la torre o en tu caso Juanjo no solamente demandas de edificios de oficinas si no también potenciales inversores internacionales que antes se cogían un avión se iban a Bilbao para visitar un activo, cómo estáis viendo que eso impacta y como se puede suplir.

Bueno, en nuestro caso obviamente hace un par de semanas se enviaban las propuestas sin más, pero ya está empezando a volver la gente y aunque es verdad que en la página web tenemos visitas virtuales, configura tu oficina en la web la gente sigue queriendo venir físicamente. Es gente de Bilbao, y nosotros los animamos. El edificio es seguro, tenemos todos los protocolos de seguridad implantados, que vengan. Y la realidad es que en las últimas semanas hemos tenido tres o cuatro visitas.

Yo diría que tengo los dos extremos, desde en un extremo los edificios de oficinas que no tienen demasiado recurso digital disponible y que la visita física es fundamental y que tanto el propietario como el inquilino acuerdan no hacer la visita, posponerlo a otro momento, porque no les parece, o les parece un riesgo innecesario. Y por otro lado, en el otro extremo, estamos en edificios con muchísimos recursos, con muchísimas herramientas digitales que permiten visitas casi casi reales. Tenemos un caso de un inversor, que el inversor antes se venían tres personas desde Londres, ahora obviamente no pueden viajar y hemos hecho la visita virtual porque es requisito para la aprobación en el comité de inversión de no sé qué para preparar la oferta no sé cuál. Entonces gracias a que se puede preparar una visita virtual donde puedes hacer mediciones, perfectamente aclarar cualquier duda que le pueda surgir en cualquier momento. Realmente es una visita igual que la que hubiéramos hecho solo que es virtual. Que nos tendremos que acostumbrar, que esto está aquí para siempre, que permite también muchos ahorros y muchas eficiencias y en una hora hemos resuelto



lo que antes bloqueábamos una mañana de varias personas. Y sobre todo que ha permitido tener una oferta que seguirá o no seguirá adelante pero ahí la tenemos a pesar de todas las limitaciones que estamos teniendo. Y que el mundo virtual creo que va a no digo sustituir, pero a complementar y en algunos casos es mucho más óptimo y razonable que el físico.

Si, yo creo que para esa primera aproximación ayuda muchísimo a decidir. Cuando voy a hacer la visita es porque ya tengo mucho avanzado. Una visita va a ser un grado de avance en la negociación importante.

Pues con esto terminamos, Elena y Juanjo. Muchísimas gracias por vuestro tiempo, ha sido muy entretenido, mas que nada porque siempre estamos centrados en las grandes capitales Madrid y Barcelona y escuchar como un mercado como el de Bilbao se está comportando es muy enriquecedor además con tan buena perspectiva.

Pues muchas gracias por acordaros de nosotros, de las provincias y cuando queráis aquí estamos para seguir charlando. Un abrazo y cuidaros mucho

Muchas gracias, igualmente. Un abrazo

Este ha sido nuestro capítulo de hoy. Suscríbete a nuestro podcast The Weekly Take en las diferentes plataformas y también entrando en la web de CBRE.es para estar informado de las últimas noticias del sector inmobiliario. Hasta el próximo capítulo.