

La flexibilidad, adaptabilidad y rentabilidad, claves en la contratación de workspaces

La oferta en tecnología y la personalización de servicios son dos los aspectos más valorados

Hace pocos días, medios de comunicación económicos como Ejeprime publicaban nuevas cifras de empresas que trasladan sus oficinas a Barcelona, siendo protagonistas en este caso las empresas relacionadas con la innovación tecnológica. Concretamente, la cifra se centra en cómo entre 52 empresas de este sector han alquilado un total de 77.000 metros cuadrados de superficie en la capital catalana entre enero y septiembre, abarcando un total del 26% de la contratación total en la ciudad.

De esta manera se mantiene una tendencia que se ha venido produciendo en los últimos seis años y con nombres internacionalmente reconocidos, como Amazon, Everis, o HP, situación que también se reafirma con el volumen de contratación de workspaces en toda la ciudad y, con gran peso, en el centro de la ciudad.

En esta línea, tienen las cifras de centros de negocios como Gran Via Business & Meeting Center, que se encuentra con una ocupación del 100% de sus espacios de trabajo y mantiene una lista de espera para futuros clientes de cara al próximo año 2019.

Esta situación de traslado la define Susana de la Rubia, Center manager de Gran Via BC, como “una tendencia que de hace un año y medio a esta parte, se nos está dando muchísimo”. Las principales causa que motivan estos traslados son, según su experiencia, el cambio de enfoque y la búsqueda de una mayor rentabilidad del espacio.

“Mantener una oficina convencional para una delegación puede generar muchos metros vacíos y gastos extras”, explica De la Rubia como ejemplo de los inconvenientes que se pueden producir en una oficina convencional. Un ejemplo de ello es el hecho de la media de empresa usuarias del centro cuentan con una cifra de entre seis y quince trabajadores, “para los que no son necesarios una planta de 500 metros cuadrados”, resalta la Center Manager.

A estos aspectos de la oficina tradicional se les suman los gastos adicionales de alquiler de suministros y mantenimiento del espacio, lo que puede generar un gasto añadido y al mismo tiempo, poco rentable por no aprovechar toda el área contratada. En el caso de empresas tecnológicas por ejemplo, es de suponer que la calidad de los servicios informáticos disponibles en un espacio de trabajo han de ser de alto nivel, generando un alto coste energético y de soporte técnico para cualquier circunstancia.

Es por eso que en Gran Via BC han hecho de la tecnología uno de sus puntos fuertes: “El cliente se encuentra con lo último en tecnología adaptada a sus necesidades nada más llegar”, señala De la

Rubia. Mediante un asesoramiento previo al inicio del uso del espacio de trabajo, toda empresa puede gestionar el equipo informático y de comunicaciones, pudiendo entrar el primer día en su nuevo espacio con todas la logística de material realizada por parte del centro.

Con el traslado a un espacio de trabajo como Gran Via BC, el precio pasa a presentarse como un 'todo incluido', en los que se pueden tener más o menos facilidades en función de lo que la empresa necesite: "Nadie va a obligar a pagar por esa superficie o servicio que no se está utilizando o no se necesita", aclara la Center Manager.

Con un crecimiento considerable de empresas nacionales e internacionales que se trasladan a Barcelona, la experiencia de Gran Via BC ha hecho ver a sus administradores que hay tres puntos clave en la tendencia de contratación de workspaces independientemente de la procedencia del cliente: flexibilidad del puesto de trabajo, adaptabilidad en la contratación del servicio; y la rentabilidad de costes.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>