

# 7 RECOMENDACIONES PARA RENEGOCIAR TU CONTRATO DE ALQUILER CORPORATIVO



## 1. Define si es necesario avanzar ahora con la negociación

¿Cuánto tiempo pasó desde que empezó la cuarentena y el trabajo remoto?  
¿Cuál es el impacto en tu empresa? Si el impacto en la organización y economía aún no es significativo, tiene sentido esperar e ir elaborando un plan de renegociación para ejecutarlo en un corto plazo, afectando así lo menos posible la relación de largo plazo con el propietario.



## 2. Planifica estratégicamente la negociación

La búsqueda de un ahorro inmediato sin una estrategia de negociación planificada, que considere la visión de mediano plazo, podría generar un efecto negativo en la relación con el propietario. Evitemos acercarnos a este sin una propuesta clara. Considera enmarcar la negociación alineada a los planes de negocio de tu empresa, en medio de la coyuntura y por el periodo de duración del contrato.



## 3. Determina la posición comercial de tu empresa

Algunas empresas enfrentan problemas legítimos de liquidez en el corto plazo, otras necesitarán crear planes de mediano y largo plazo para proteger la continuidad de su negocio. Por ejemplo, no todas las ubicaciones pueden tener el mismo valor estratégico para una compañía. Si la ubicación de la empresa ya estaba experimentando una baja utilización, en lugar de acordar un alquiler más bajo se puede decidir la consolidación en otros edificios.



## 4. Aprovecha la información disponible

Es importante iniciar la negociación con la mayor cantidad de información posible que sustente la posición y la propuesta.

### Datos internos:

- Ratio actual de ocupación y proyección futura (contracción vs expansión)
- Precio de alquiler máximo que podría soportar el negocio
- Plan de acción para generar ingresos en medio de la coyuntura
- Otras tendencias comerciales que puedan influir en las decisiones a largo plazo

### Datos externos:

- Aproximación sobre las tendencias de los precios de alquiler y tasa de vacancia
- Inventario actual y futuro
- Perspectivas generales del submercado donde está ubicada tu oficina

En la situación actual, las prioridades de la empresa y del propietario cambian rápidamente y los datos te pueden dar un ancla para un acuerdo. Conocer y conectarse con los inquilinos vecinos puede aportar a las estrategias mediante la comparación, utilizando el conocimiento de sus actividades.



## 5. Conozca en detalle el contrato actual

Revisa a profundidad los detalles del contrato actual: meses de gracia, penalizaciones, forma de pago, fechas de notificación, prórroga o renegociación, precio de renta, retiro anticipado, etc.

Esta información permitirá fundamentar la estrategia y conversar con el propietario sobre cambios en los plazos y valores a fin de obtener más tiempo para la toma de decisiones. El conocimiento desarrolla un nivel de seguridad importante para la estrategia de negociación que permitirá obtener las mejores condiciones posibles.



## 6. Busca asociarte y cooperar

Los propietarios suelen ser empáticos con los inquilinos que enfrentan dificultades y buscan fomentar relaciones que superen el plazo de alquiler actual. Una propuesta realista, donde el inquilino acepta que las posiciones se pueden invertir en el futuro, tiene mayores posibilidades de éxito. El conocimiento del perfil de ambas partes favorecerá el proceso y un resultado win-win.

Desde una perspectiva del inquilino, existen organizaciones que ven al propietario como socio estratégico y otras como un componente rutinario de las operaciones comerciales. Debemos encontrar un equilibrio en estas relaciones y hacerlas duraderas.

Desde el lado del arrendador, comprender la estructura de propiedad (por ejemplo: arrendador institucional, grupo de inversión en activos inmobiliarios o capital privado), la escala, el apalancamiento, la combinación de productos y la cultura de sus propietarios, tendrá un impacto significativo en cómo responden a solicitudes de arrendamiento.



## 7. Considera la cultura y la marca

Las acciones que las empresas tomen las definirán frente a los consumidores, los accionistas y la comunidad de propietarios en las próximas semanas, meses y años. En la era de la responsabilidad social y las redes sociales, se debe actuar de manera prudente y ágil.

Las decisiones y cambios implementados y comunicados hoy pueden tener un impacto significativo a largo plazo en la cultura organizacional, reputación y marca de tu empresa, lo que finalmente repercutirá en un resultado económico.

Desde Cushman & Wakefield trabajamos con clientes que experimentan desafíos similares durante este tiempo sin precedentes. Nuestra cultura de colaboración ha conectado aún más a nuestros equipos globales, lo que nos permite compartir prácticas y estrategias de alquiler exitosas que brindan soluciones óptimas para toda nuestra base de clientes (inquilinos, propietarios e inversionistas). Contamos con los conocimientos necesarios para conducir por un camino de ahorro y estabilización que requiere una planificación minuciosa. Compartimos actualizaciones en tiempo real sobre cómo otros clientes abordan desafíos similares. Proporcionamos el liderazgo para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones informadas que los mantendrán preparados para los cambios futuros del mercado.

 [company/cushman-&-wakefield](https://www.linkedin.com/company/cushman-&-wakefield)

 [Cushman & Wakefield Peru](https://www.facebook.com/CushmanWakefieldPeru)

[contacto.peru@cushwake.com](mailto:contacto.peru@cushwake.com)

[www.cushwakeperu.com](http://www.cushwakeperu.com)

Para más información,  
contactate con nuestro  
equipo de Brokerage



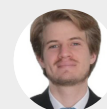
**Aissa Lavalle**  
Country Manager Perú  
[aissa.lavalle@cushwake.com](mailto:aissa.lavalle@cushwake.com)



**Sebastián Carrillo**  
Real Estate Consultant  
[sebastian.carrillo@cushwake.com](mailto:sebastian.carrillo@cushwake.com)



**Gisela Fosca**  
Real Estate Consultant  
[gisela.fosca@cushwake.com](mailto:gisela.fosca@cushwake.com)



**Salvador Díaz**  
Real Estate Consultant  
[salvador.diaz@cushwake.com](mailto:salvador.diaz@cushwake.com)



**Sandor Nagy**  
Real Estate Consultant  
[sandor.nagy@cushwake.com](mailto:sandor.nagy@cushwake.com)