

Una buena alternativa al alquiler tradicional

INVERSION

Encontrar un local u oficina a precio razonable es siempre un impedimento que suele retrasar la puesta en marcha del negocio. Con la cotización actual del metro cuadrado, la compra de un local se convierte en algo impensable. Si, además, a esto añadimos que el capital disponible para comenzar el negocio es limitado, las personas emprendedoras deberán hacer encaje de bolillos para reducir al máximo los gastos.

La necesidad de espacios asequibles a las posibilidades económicas ha propiciado el auge de los centros de negocios, una actividad inmobiliaria que se ha convertido en la alternativa al alquiler tradicional.

Los centros de negocios ofrecen oficinas y despachos, normalmente en régimen de alquiler, en edificios acondicionados y preparados para cubrir las necesidades de las empresas que albergan. Además, el precio del alquiler incluye servicio de secretaria, sala de juntas, limpieza, vigilancia, mantenimiento, etc., lo que se traduce en un ahorro considerable si lo comparamos con una oficina independiente.

Paralelamente a los centros de negocio existen los viveros de empresas, que al estar parcialmente subvencionados cuentan con tarifas más baratas. En estos casos el acceso está limitado a empresas de nueva creación y para un período temporal. Por tanto, no son competencia directa de los centros de negocios.

Los inicios

Para iniciar un negocio de estas características es importante que optemos por edificios modernos y emblemáticos, de este modo conseguiremos transmitir una ima-



Los centros de negocios ofrecen a las empresas oficinas y despachos en edificios completamente equipados.

gen de solvencia profesional y de cierta categoría para las empresas que se instalan en nuestro centro. El éxito de este tipo de negocios radica en los servicios que prestemos a las empresas y que se incluyen en el precio del alquiler: atención telefónica, recepción y atención personalizada de visitas, clasificación de correspondencia, etc.

Otros servicios que deberíamos poner a disposición de las empresas, pero en este caso como gastos

adicionales pueden ser: las salas para reuniones, formación y demostraciones, que se podrían alquilar por horas. Además es importante que podamos ofrecer la posibilidad de alquilar equipos audiovisuales (TV, vídeo, videoconferencia), catering, traductores, etc, de esta forma garantizaremos parcialmente el éxito de la reunión.

Como en todo negocio debemos darnos a conocer. En este sentido las páginas amarillas, la publici-

dad en foros y una web propia bien ilustrada con los servicios que ofrecemos constituyen los medios más habituales y eficaces en estos casos.

Locales

Las empresas demandan oficinas céntricas, bien comunicadas y accesibles. Aunque los enclaves estratégicos de las grandes ciudades están prácticamente copados, merece la pena que empleemos todo el tiempo que sea necesario para buscar espacios adecuados y asequibles para lograr nuestro objetivo.

Hay que tener cuenta que en este tipo de actividad la facilidad de aparcamiento constituye un factor fundamental.

Elegir la sede de una nueva idea de negocio es una tarea que debe llevarse a cabo con mucho cuidado. Nuestro negocio servirá de tarjeta de presentación para nuestra clientela.

El local deberá disponer de espacios separados para recepción y administración, despachos individuales para las empresas, salas

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Alquiler de oficinas y despachos en edificios que ofrecen servicios adaptados a las necesidades de las empresas.

► **Sector:** Servicios.

► **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.

► **Autorizaciones administrativas especiales:** No son necesarias.

► **Inversión:** A partir de 18.000 euros.

► **Personal mínimo:** 1 administrativo/a y 1 informático/a.

► **Superficie:** El mínimo recomendado es de 150 m².

► **Formación Mínima:** Es aconsejable estudios relacionados con gestión y administración de empresas.

► **Webs de interés:**

www.acnspain.com
www.sosig.ac.uk/business/center.buffnet.net/netsites.html
www.obcai.org/cgi-bin/search.cgi

de reuniones y conferencias, aulas de formación, zona habilitada para fotocopiadora, fax, etc., y todo aquello que sea necesario para ofrecer los servicios más habituales como pueden ser la domiciliación social y dirección comercial.

Equipamiento y plantilla

Es un elemento fundamental y forma parte del producto principal que vamos a ofrecer. Así pues, el edificio deberá acondicionarse para ofrecer excelentes instalaciones técnicas, acabados de primera calidad, aire acondicionado, cableado para estructura de voz y datos, además de mobiliario de oficina para la recepción, los espacios comunes y las zonas de reunión.

Es necesario contar con personal técnico e informático, recepcionistas y administrativos o administrativas que puedan dar cobertura a los servicios que vamos a ofrecer a nuestras empresas. Es aconsejable que optemos por subcontratar servicios como el de vigilancia y seguridad o el de limpieza.

Ideas y claves de éxito

1 Cuidar la imagen. El edificio y sus instalaciones deben ofrecer una imagen de calidad. Debe tener un toque de edificio singular o emblemático. Además de esto, es fundamental que cuente con facilidades de acceso y aparcamiento. Son preferibles los emplazamientos céntricos y los núcleos empresariales y comerciales.

2 Flexibilidad en los precios. Las tarifas deben cubrir los servicios que se presten y tomarán como referencia el precio medio del alquiler de oficinas. La contratación debe poder realizarse por meses o periodos inferiores, por tiempo completo o por horas, incluyendo todos los servicios o sólo algunos.

3 Invertir en tecnología. El centro debe estar dotado de la más avanzada tecnología en ofimática, comunicaciones (ADSL, integración telefonía-ordenador, sistemas automatizados de reconocimiento de voz) e Internet. Es uno de los aspectos que más valoran las empresas que quieren ubicarse en centros de negocios.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
 ☎: 943 44 82 20
www.donostia.org
 ► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
 ☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**
 ☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com
 ► **Durungaldeko Behargintza**
 ☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com
 ► **Forlan (Muskiz)**
 ☎: 94 670 60 16
 ► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierrri.org
 ► **Inguralde (Barakaldo)**
 ☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com
 ► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
 ☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net
 ► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza
 ► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
 ☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org
 ► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net
 ► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
 ☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net
 ► **Tolosaldea Garatzen**
 ☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net
 ► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
 ☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com
 ► **Urola Kostako Udala Elkartea (Zarautz)**
 ☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
 ☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net