Publicado en Madrid el 22/08/2019

El coworking basado en servicios de alto valor desbanca al low-cost

Los emprendedores actuales demandan oficinas con servicios complementarios que mejoren su potencial competitivo frente a los que solo se fijaban en el precio hace 5 años. Así lo pone de manifiesto un estudio realizado por los centros de negocio Zuricenter que recaba información de las necesidades de centenares de empresas y profesionales durante los últimos años

El alquiler de oficinas en espacios compartidos, más conocido como coworking, es un concepto que apenas existía hace solo 9 años. Entre los años 2.011 y 2.014 este formato de alquiler experimentó un fuerte incremento. Eran los años más duros de la crisis en los que la tasa de desempleo alcanzó cifras récord. Muchos parados, obligados por la precaria situación, se vieron forzados a buscar una salida en el autoempleo. La posibilidad de alquilar una silla en una oficina llena de competidores por muy bajo precio resultó una propuesta atractiva entonces.

Tras ese periodo, los años 2.014 y 2.015, suponen un estancamiento en el interés de las empresas como refleja el gráfico de evolución de búsquedas en Google.

Ha sido en el momento más reciente, a partir de 2.016, cuando una nueva generación de emprendedores más profesionalizados ha empezado a demandar un servicio de coworking igualmente flexible pero muy bien dotado de servicios adicionales como la disponibilidad de salas de reunión representativas, atención telefónica profesional (número propio, desvío al móvil etc.), servicios administrativos dentro y fuera de la oficina, etc. En palabras de María Plana, directora de ZuriCenter Business Boutiques, “las empresas exigen cada vez más una variedad y personalización de servicios muy específicos porque saben que su negocio se puede ver recompensado o penalizado en momentos decisivos. Por ejemplo, la impresión que se causa a un buen cliente en una reunión o en una sencilla recepción telefónica puede terminar decidiendo su captación o fidelización”.

Los centros de negocio ZuriCenter analizan sistemáticamente los intereses de todos los clientes potenciales que visitan sus establecimientos. Atendiendo a esos datos, en 2.014, el 54% de los usuarios preguntaba por el precio en primer lugar mientras que actualmente ese porcentaje ha descendido hasta el 26%. Representatividad, confidencialidad y escalabilidad son algunas de las preocupaciones que se ponen de manifiesto de manera destacada. Como indica María Plana, “el emprendedor actual no solo tiene el deseo de crecer sino que está preparado para ello y se rodea de socios que faciliten el camino hacia el éxito”.

Sobre ZuriCenter

Sus centros de negocio, ubicados en el barrio de Salamanca, ofrecen servicios premium a emprendedores, profesionales, PYMES o empresas que deseen contar con espacios de trabajo o representación en Madrid desde 1.996. Más información en www.zuricenter.es

Datos de contacto:
Eduardo Sánchez
Funky Marketing
914448239

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Inmobiliaria Finanzas Emprendedores E-Commerce Recursos humanos Oficinas

---

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es