

KPIs DE ASSET MANAGEMENT

Comisión de Trabajo Real Estate Asset Management



IFMATM España
Chapter

International Facility Management Association



Introducción

Para enfrentar un estudio sobre los KPIs económicos de Asset Management es importante clarificar el prisma desde dónde se pretende analizar estos indicadores.

El mundo de los indicadores es muy amplio y podemos encontrar muchísimos, este documento que se realiza desde la comisión de Asset Management de IFMA intenta básicamente resaltar algunos indicadores que nos parecen fundamentales en la gestión ordinaria de los activos desde 2 perspectivas: la del propietario y la del arrendatario u ocupante.

No se trata en este estudio de realizar un informe exhaustivo general de indicadores sino de señalar algunos que nos parecen importantes y a tener en cuenta en la gestión regular de los activos inmobiliarios. Además, somos conscientes de la existencia de numerosas publicaciones a este respecto donde pueden verse distintos KPIs desde muy diferentes ángulos.

1. KPIs desde la perspectiva del Ocupante y/o Arrendatario

Algunos de los indicadores más importantes desde la perspectiva del ocupante son los siguientes:

Costes Operativos de Mantenimiento.

OPEX €/m²

Se refiere a los gastos operativos del inmueble imputados por el Arrendador, incluyendo desde costes de mantenimiento, y servicios como seguridad o recepción y limpieza, hasta el IBI y el seguro del inmueble en los casos en los que así se haya pactado contractualmente.

Ratio Superficie por Empleado.

m²/puesto (empleado)

Mide la superficie atribuible y ocupada por cada puesto dentro del espacio de oficina, en función del lay out o distribución del espacio de trabajo.

Dentro de la superficie asignada se puede considerar no sólo la superficie útil sino la parte proporcional de superficie de zonas comunes que le corresponda. Nuevamente las políticas de teletrabajo hacen que hablemos de m²/puesto y no por empleado.

Coste por puesto de trabajo.

€/puesto/mes

Mide todos los costes totales asociados al puesto de trabajo desde la renta y gastos operativos (tantos los imputados por el Arrendador como los privativos de la oficina), hasta los suministros y el resto de los servicios necesarios para la actividad del ocupante.

Es importante señalar que este ratio no tiene por qué coincidir con el €/persona/mes pues las políticas de Teleworking harán que a un número determinado de puestos se le asignen más personas que puestos en función de ese ratio de teletrabajo.

Ratio de emisiones.

Kg CO₂/m²

Mide el ratio de emisiones de CO₂ referido a la superficie contractual. Actualmente está ratio es muy relevante para las corporaciones comprometidas con los objetivos de desarrollo sostenible.

Ratio de Afluencia

%

Este ratio mide la asistencia a la oficina de los empleados y es importante a la hora de valorar el dimensionamiento de la oficina en función de las necesidades de espacio que tenga la compañía. Lógicamente habrá que tener en cuenta previamente las políticas de teletrabajo de la empresa, pero es un indicador muy válido para prever y ajustar las necesidades de espacio de la compañía.

Por otra parte, también permitirá ajustar los costes operativos asociados al dimensionar estos a la afluencia real de empleados y a sus respectivas necesidades.

2. KPIs desde la perspectiva del Propietario

Desde el prisma del propietario consideramos importantes y que aportan una información muy relevante los siguientes:

NOI – Net Operative Income (Ingresos Netos).

€ ó €/m²

Mide flujo económico generado por el activo descontando de la renta bruta otros gastos asociados a la gestión del activo tales como: gastos no recuperables, gastos de Asset Management y costes de comercialización.

Es importante a nivel estratégico permitiendo la comparación con años anteriores y ver su evolución.

WALB - Weighted Average Lease Break.

Meses (Remaining Lease Term until Break Option)

Aporta información sobre el tiempo medio que le queda a un arrendamiento con la superficie actual ocupada en función de las ventanas de salida existentes en el contrato.

Es importante para los propietarios a la hora de asegurar que mantienen el valor del activo (potencial incremento o disminución de valor del inmueble en el momento de la reversión) así como la liquidez (entendida como capacidad de vender rápidamente) en el mercado.

Este documento se emite como guía de parámetros de la práctica profesional sin perjuicio del marco normativo referido al Asset Management cuya consulta recomendamos a efectos complementarios

Pay Back Period.

Meses ó años.

Determina la cantidad de tiempo en años o meses que le llevará a un propietario recuperar la Inversión Inicial asociada a la adquisición de un activo inmobiliario.

El cálculo se lleva a cabo dividiendo el Costo Total de Capital Inicial de la Inversión entre los Flujos Netos Anuales Generados por el Activo.

Loan to Value.

% (en porcentaje Valor Préstamo/ Valor Tasación)

Se trata de un indicador financiero que indica la relación existente entre el préstamo hipotecario asociado a la compra de ese activo inmobiliario y el valor del activo, tal como se haya definido en el contrato de préstamo.

Si bien es importante al inicio cuándo se obtiene la financiación también lo es posteriormente porque permite ver la evolución y la salud financiera del portfolio inmobiliario del propietario.

En propiedades, encontramos 2 indicadores clave para medir el retorno de una inversión, tanto Cap Rate como Yield.

Cap Rate (Tasa de Capitalización).= NOI / Valor de Mercado.

% (en porcentaje)

Representa la relación entre los Ingresos Netos y el Valor del Activo.

Calcula el rendimiento usando el valor de mercado actual de la propiedad, esto lo hace ideal para evaluar el retorno considerando la apreciación o depreciación del inmueble en el mercado actual.

Yield = NOI / Costo de Inversión.

% (en porcentaje)

Representa la relación entre los ingresos netos y el precio de compra inicial o el costo total de inversión, lo que refleja el rendimiento en función de lo que realmente invertiste.

Este documento se emite como guía de parámetros de la práctica profesional sin perjuicio del marco normativo referido al Asset Management cuya consulta recomendamos a efectos complementarios



IFMA España, el capítulo español de la International Facility Management Association, se creó en enero de 2011. Su objetivo es promover el conocimiento del Facility Management y del valor añadido que aporta al mundo empresarial y a la sociedad esta disciplina. Su presidente es Enrique Carrero.

El Facility Management es una función organizativa que integra las personas, los espacios de trabajo y los procesos, dentro del entorno del inmueble, con el propósito de mejorar la calidad de vida de las personas y mejorar la productividad de su actividad principal. ISO 41011 – 2017

Para conseguirlo existe la figura de los Facility Managers; que son los profesionales encargados de gestionar todos aquellos aspectos que hacen que organizaciones y empresas sean más eficientes y productivas en oficinas, instalaciones, industrias, e infraestructuras públicas y/o privadas, etc. El perfil de asociado es el de profesionales independientes, Facility Managers de empresas y empresas proveedoras de servicios, de consultoría o clientes.

IFMA España promueve tres líneas estratégicas: celebración de eventos centrados en áreas específicas de alto interés profesional donde también se potencie el networking; convertirse en un espacio para compartir conocimiento y experiencia vinculado al FM y, en tercer lugar, una apuesta por la investigación (Research) que aporte valor a toda la comunidad de gestión integral de bienes y servicios. Para alcanzar este último objetivo, IFMA España cuenta con varias comisiones de trabajo especializadas y que funcionan como grupos de trabajo colaborativos en donde compartir el conocimiento es la máxima principal.

Documento Propiedad de IFMA España

AUTOR

Comisión de Trabajo de Real Estate Management

Agradecimientos y comentarios.

Diciembre, 2024

Cualquier información, gráficos o fotografías publicadas, no podrán ser reproducidas total o parcialmente sin el consentimiento expreso de la asociación.

Para más información: info@ifma-spain.org

Esta publicación ha sido editada por IFMA España.

©2024 IFMA ESPAÑA

Este documento se emite como guía de parámetros de la práctica profesional sin perjuicio del marco normativo referido al Asset Management cuya consulta recomendamos a efectos complementarios