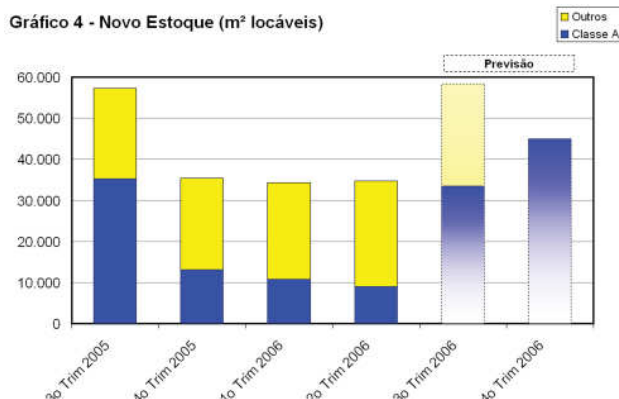
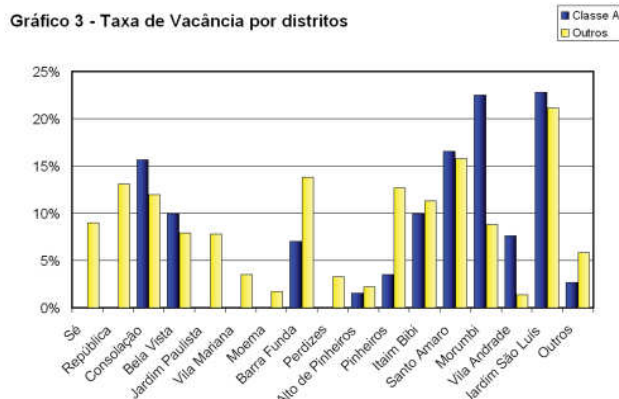
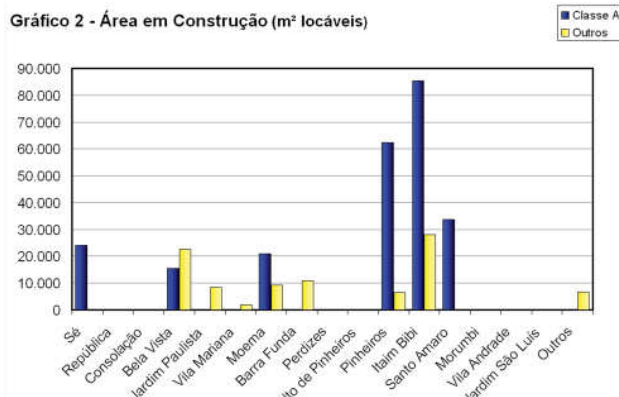
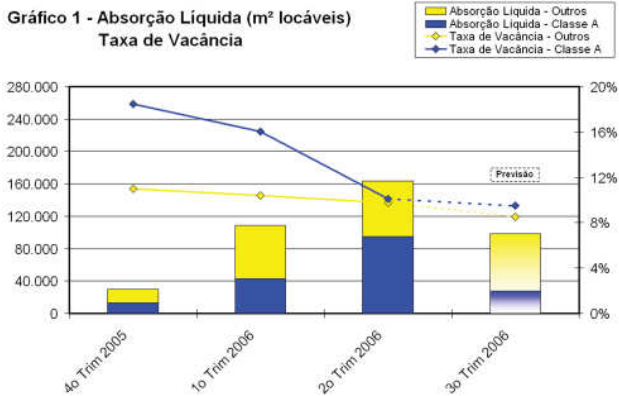


CAI A TAXA DE VACÂNCIA EM SÃO PAULO

Apesar do crescimento de 10% no mercado de edifícios Classe A no último ano, a taxa de vacância neste trimestre é a mais baixa dos últimos anos.

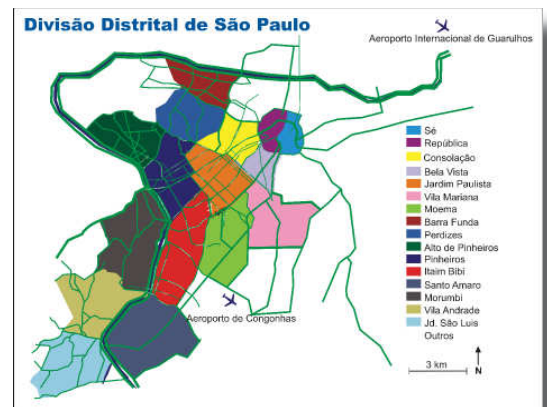


Os indicadores do mercado imobiliário têm mostrado um aquecimento significativo do setor no último ano. Neste trimestre, por exemplo, o destaque é a queda da taxa de vacância de edifícios classe A* da cidade de São Paulo para 10%, um dos mais baixos dos últimos anos (veja o **Gráfico 1 – Taxa de vacância**). Essas alterações se devem a alguns fatores, como aumento na demanda de novos espaços, tanto por realocações quanto por expansões, e uma estabilidade na entrega de novos espaços nos últimos 3 trimestres, como mostra o **Gráfico 4 – Novo Estoque**. A estabilidade econômica do Brasil tem sido apontada como o principal motivo para isso, já que, entre outros aspectos, promove um crescente interesse de investimentos de empresas estrangeiras no mercado nacional.

Esse aquecimento também pode ser notado, mais recentemente, por um retorno da atividade construtiva em regiões como Centro (Distrito da Sé) e Bela Vista, e um pequeno aumento da atividade construtiva de edifícios classe A na cidade como um todo, comparando com o trimestre anterior (veja o **Gráfico 2 – Área em construção**).

Outros pontos, entretanto, merecem destaque. O **Gráfico 3 – Taxa de vacância por distritos** (veja a figura “**Divisão Distrital de São Paulo**”), mostra que apesar do aumento de 10% do estoque locável de edifícios classe A, nos distritos de Itaim Bibi e Pinheiros no último ano (100% do Novo Estoque de classe A da cidade foi entregue nessa região, nesse período), a taxa de vacância dessas áreas encontra-se abaixo dos 10%, um valor considerado baixo no mercado. Por isso, como mostra o **Gráfico 4**, a projeção de Novo Estoque de classe A para o próximo trimestre é quase 3,5 vezes o volume deste trimestre (34 mil m²), seguido por outro aumento significativo (mais 45 mil m²) para o 4º trimestre de 2006. Se todos os prazos forem cumpridos em tempo, no começo de 2007 haverá um estoque total de edifícios classe A de mais de 1,5 milhões de m². Essa projeção é baseada no prazo de entrega que as construtoras divulgam.

Os distritos do Morumbi e Jardim São Luís têm poucas opções de edifícios classe A (14 mil e 42 mil m² de área no total, respectivamente), por isso a taxa de vacância superior a 20% não é representativa, já que apenas alguns andares, dos poucos edifícios, estão parcialmente desocupados.



*Classe A: Edifícios entregues após 1985, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

O QUE É *TENANT REPRESENTATION*?

A contratação desse tipo de empresa pode ser a diferença para um bom negócio.

Existem trabalhos dentro de uma empresa que não estão diretamente ligados ao seu core business, mas que demandam atenção importante como, por exemplo, a administração dos gastos com a ocupação do espaço físico.

O presidente da *CoreNet Global* do Brasil, Ramsey Tadros, também Gerente de Operações Regionais da General Motors, iniciou o último encontro dos associados destacando que os custos com ocupação, ou seja a parte de *real estate* (aluguel, condomínio e impostos) e *facilities* (segurança, manutenção e limpeza), já representam o segundo maior gasto das empresas, depois, apenas, dos salários. Essa demanda fez crescer nas últimas décadas as empresas de *tenant representation*.

O *tenant rep*, ou consultor imobiliário, é aquele que representa seus clientes em todas as negociações que dizem respeito a sua ocupação, seja para realocações, revisões, rescisões ou renovações, negociando as melhores condições comerciais possíveis.

As melhores empresas de *tenant representation* desenvolvem seus trabalhos primeiramente conhecendo as necessidades, desejos e orçamentos dos clientes, realizando análises técnicas e financeiras, comparando as alternativas e finalizando com a negociação dos valores de locação, cláusulas contratuais e até assessorando em todo o processo de mudanças, quando é o caso.

Muitas etapas permeiam esse trabalho. A determinação do total da área física em m², *layout*, melhor região, especificações técnicas dos edifícios (tipo de piso, ar condicionado, iluminação, energia, entre outros) e do entorno (se há restaurantes, transporte público, etc.) são aspectos

que os *tenant reps* consideram para oferecer aos clientes as melhores opções.

Mas dentre todas as vantagens talvez a mais importante seja considerar que o *tenant rep* economiza o tempo do cliente, pois mostra as opções do mercado de forma mais completa, sem ser tendencioso, desempenhando assim um papel de “defesa” dos interesses de seus clientes.

Contratar um *tenant rep*, portanto, é o primeiro passo para o melhor negócio. Veja um exemplo na seção “Casos de Sucesso”.



CASOS DE SUCESSO

DOIS PROBLEMAS, UMA SOLUÇÃO

Duas grandes empresas: a Giovanni FCB, uma das maiores agência de publicidade do país e a Turner, empresa do grupo Time Warner de entretenimento e notícias, situadas no mesmo andar do CENU, Torre Norte, precisavam de espaço para expandirem seus escritórios.

A solução não poderia ter sido mais conveniente para ambas. Estabelecendo as prioridades de cada para seus novos espaços, a Ocupantes conduziu os trabalhos paralelamente e, ao final, obteve resultados extremamente satisfatórios: mudou a Turner para a Torre Oeste, sem a necessidade do pagamento da multa contratual por rescisão antecipada, já que Giovanni FCB passou a ocupar esse espaço, ficando com todo o andar.

No processo ainda foi possível negociar os melhores preços e condições contratuais, gerando, assim, uma grande economia para as duas empresas.



CENU Torre Oeste

Nossos escritórios

São Paulo

Rua Fernandes Moreira, 1.166, 4º andar
04716-003, São Paulo - SP - Brasil
Tel. (11) 5182.3455

Rio de Janeiro

Rua Beneditinos, 16, 5º. andar
20081-050, Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Tel. (21) 2233.6557

www.ocupantes.com.br

ocupantes@ocupantes.com.br