

Ocupantes adota regionalização como estratégia de crescimento.

A Ocupantes nasceu do sonho de disponibilizar no Brasil uma empresa focada na prestação de serviços de consultoria imobiliária corporativa aos usuários finais. Com isso ganhou o respeito e o direito de representação de grandes empresas multinacionais como Pfizer, Novartis (Chiron), Europ Assistance, Invista, Exxon Mobil (Esso), Google, Banco Bradesco, PricewaterhouseCoopers, entre outras e, trabalhando com seriedade e compromisso, vem obtendo resultados extremamente satisfatórios.

Alguns desses grandes clientes, com presença nacional, precisavam expandir seus negócios fora do eixo tradicional do Brasil, São Paulo – Rio de Janeiro, em regiões como Nordeste e até Norte do Brasil. Um dos serviços que mais tem sido procurado é a busca de lojas e pontos comerciais, conhecido internacionalmente como *retail*.

Por isso, para atender a seus clientes, a estratégia adotada pela Ocupantes foi a regionalização. A Ocupantes acreditou que com a regionalização, principalmente através de contratação de consultores e pesquisadores locais, as portas e novos negócios se

abririam mais facilmente. Acertou em cheio! Os consultores e pesquisadores locais são contratados e treinados pela equipe de gerentes e diretores, que primeiramente vinham de São Paulo, mas que já contam com pessoal local. Hoje, além dos escritórios de São Paulo e Rio de Janeiro, a Ocupantes conta com mais dois escritórios regionais, um em Salvador e outro em Recife.

Veja a entrevista com Bruce Lorimer, sócio-diretor da Ocupantes.

1 – Por que regionalizar? O que a regionalização agrega ao serviço prestado? *A regionalização é uma necessidade do cliente da Ocupantes, que é o usuário final. Gerentes, consultores e pesquisadores locais têm conhecimento ímpar na busca de espaços. Os profissionais locais conhecem as vantagens, desvantagens e peculiaridades de cada micro-região, que somente quem vive diariamente no local pode ter. Eles também têm contatos que facilitam os trâmites e processos de locação ou compra. A vivência na localidade lhes permite conhecerem uma gama de pessoas, empresas, proprietários, incorporadores e fornecedores, que enriquecem*



Condomínio Business Beach acolhe novo escritório da Ocupantes em Recife - PE

seu poder de atuação, facilitando o sucesso da expansão do cliente em diversas frentes que não só Real Estate. Em fim, ter experiência local garante maior velocidade e agilidade nas transações. Equipes locais além de tudo custam muito menos do que equipes que precisam se locomover constantemente, diminuindo sensivelmente a necessidade de passagens aéreas, hotéis, táxis e locação de veículos.

2 – Existem diferenças nos resultados das pesquisas feitas por indivíduos das localidades ao invés de alguém de fora? *Sim. A principal diferença é que uma equipe de fora faz uma pesquisa pontual, ou seja, durante uma semana e depois volta para sua cidade. Já uma equipe local passa regularmente na região de interesse e está atenta a novas oportunidades todas as semanas. A área imobiliária é muito dinâmica de maneira que novas opções podem surgir de uma semana para a outra. Pesquisas imobiliárias de sucesso, principalmente na área de varejo, são aquelas feitas de forma contínua e não de forma pontual.*

3 – As equipes locais recebem treinamento? *Na Ocupantes, as equipes locais são treinadas pelos Gerentes Regionais, que já têm ampla experiência em real estate. Além disto, os Diretores de São Paulo também participam no treinamento das equipes locais através de cursos direcionados. Equipes locais da Ocupantes também contam com cursos online através da intranet da empresa, abrangendo temas como Comunicação com o Cliente, Direito Imobiliário e Negociações Eficazes.*

4 – Como garantir que a qualidade dos serviços prestados por colaboradores locais seja a mesma da equipe de São Paulo? *Os mais experientes de cada equipe local, o Gerente Regional e os consultores, passam o seu know-how para os novos através de treinamento on-the-job. Os novos também recebem treinamento formal de Diretores da Ocupantes, em São Paulo, abrangendo diversos temas ligados diretamente ao trabalho que vão conduzir na área imobiliária, além de poderem se aprimorar através dos cursos online disponibilizados pela empresa na sua intranet. ■*

DESTAQUES

SÃO PAULO

Apesar do cenário internacional turbulento, a queda da taxa de vacância se mantém em São Paulo.

RIO DE JANEIRO

2008 começa sem novidades, mas a taxa de vacância para Classe A é uma das mais baixas da história da cidade.

ABCD e ALPHAVILLE

Espaços corporativos escassos em Alphaville.

SUCCESS STORIES

Ocupantes se antecipa e fecha negócio em escritório que ainda não tinha sido oferecido ao mercado.

NOSSOS SERVIÇOS

Sejam para escritórios, indústrias ou lojas (*retail*), nossos serviços são:

- Relocalizações
- Revisões e Renovações
- Rescisões
- Gerenciamento de Oportunidades e Datas Críticas
- Avaliações
- Desmobilizações
- *Build to Suit*
- *Sale & Leaseback*
- *Project Management*

PRESENÇA EM:

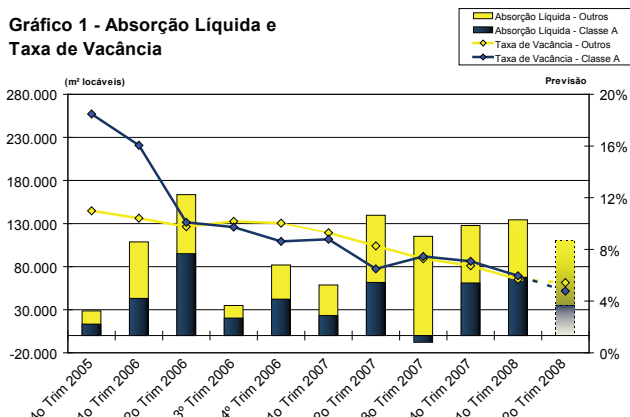
SÃO PAULO	SALVADOR
RIO DE JANEIRO	RECIFE
BELO HORIZONTE	GOIÂNIA
FLORIANÓPOLIS	MACEIÓ
JOÃO PESSOA	ARACAJU

www.ocupantes.com.br

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

SP - APESAR DO CENÁRIO INTERNACIONAL TURBULENTO, A QUEDA DA TAXA DE VACÂNCIA SE MANTÉM NA CIDADE.

Gráfico 1 - Absorção Líquida e Taxa de Vacância

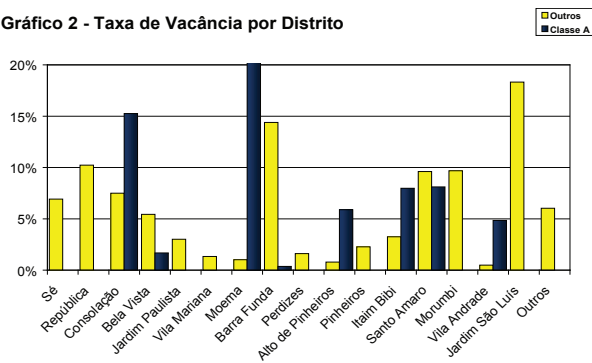


Absorção Líquida e Taxa de Vacância (Gráfico 1) – 2008 começa com a expectativa das consequências da crise global que tem atingido os EUA desde agosto do ano passado e que vem se alastrando para outros mercados, principalmente o europeu. Bancos de investimentos internacionais e o FMI, por outro lado, têm apontado o Brasil como um bom lugar para se continuar investindo. A imprensa brasileira vem anunciando declarações do governo dizendo que o Brasil tem condições de sair dessa turbulência internacional praticamente ileso. Por isso, muitas empresas deram continuidade ao planejamento para 2008 e nesse 1º trimestre a taxa de vacância manteve a tendência de queda para o segmento Classe A* e atingiu o valor de 5,96% (O que representa uma redução de 16% em relação à taxa de vacância do 4º trimestre de 2007). A previsão da taxa de vacância para o próximo trimestre é de mais queda dada, principalmente, a baixa previsão de Novo Estoque para o próximo trimestre. A absorção líquida para o segmento Outros foi maior que no 4º trimestre de 2007, isto porque a disponibilidade de espaços Classe A encontra-se bastante restrita.

Indicadores de Mercado

- Taxa de Vacância ↘
- Absorção Líquida ↗
- Atividade Construtiva ↘
- Novo Estoque ↘

Gráfico 2 - Taxa de Vacância por Distrito



Taxa de Vacância por Distrito (Gráfico 2) – Em relação ao 4º trimestre de 2007, 3 pontos se destacam: Distrito de Moema: Parte das transações apresentadas como fechadas no trimestre passado nas Torres Empresariais Ibirapuera não foram de fato concluídas, o que elevou a taxa de vacância no distrito. Distrito de Pinheiros: O Eldorado Business Tower foi totalmente ocupado. Distrito de Vila Andrade: vagou parte de um dos edifícios do complexo America Business Park.

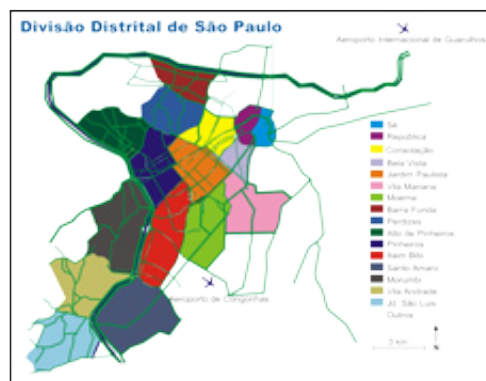
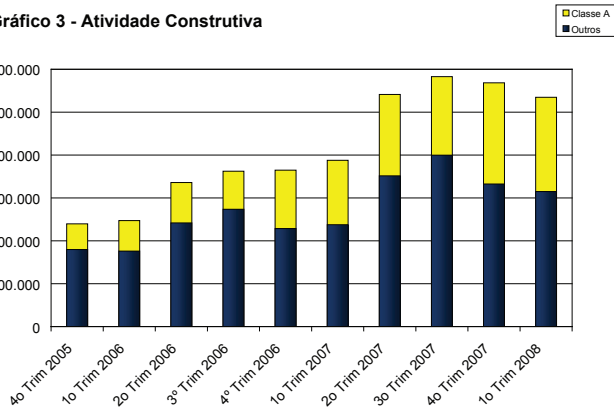
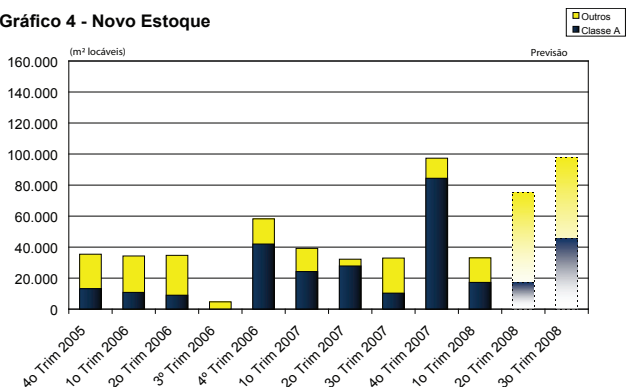


Gráfico 3 - Atividade Construtiva



Atividade Construtiva (Gráfico 3) – Quanto ao volume total, a atividade construtiva neste 1º trimestre se mantém estável, em relação ao 4º trimestre de 2007, com pequena oscilação de queda. Existe uma diferença de cerca de 20 mil m², entre o 4º e o 1º trimestres, que foi um ajuste de área locável de um dos edifícios em construção, cujo projeto inicial sofreu modificações. O segmento Outros, que no trimestre passado apresentou recordes com inclusão de mais de 62 mil m², também se manteve estável. Não houve início de novas obras neste 1º trimestre em ambos os segmentos.

Gráfico 4 - Novo Estoque



Novo Estoque (Gráfico 4) – As expectativas para entrega do novo estoque apresentadas no trimestre anterior não se confirmaram**. O volume de pouco mais de 17 mil m² Classe A está bem abaixo do previsto no 4º trimestre de 2007, que era de mais de 54 mil m². O mesmo ocorreu com os segmentos Outros, cuja previsão era de mais de 52 mil m², dos quais foram entregues apenas 15.830 m². A previsão de entrega para o 2º trimestre de 2008 também foi reajustada para valores menores, deixando para os trimestres seguintes o maior volume de novos espaços.

* Classe A: Edifícios entregues após 1988, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

** A Ocupantes trabalha com informações fornecidas pelas construtoras e incorporadoras.

RJ - 2008 COMEÇA SEM NOVIDADES, MAS A TAXA DE VACÂNCIA PARA CLASSE A É UMA DAS MAIS BAIXAS DA HISTÓRIA DA CIDADE.

Gráfico 1 - Absorção Líquida e Taxa da Vacância

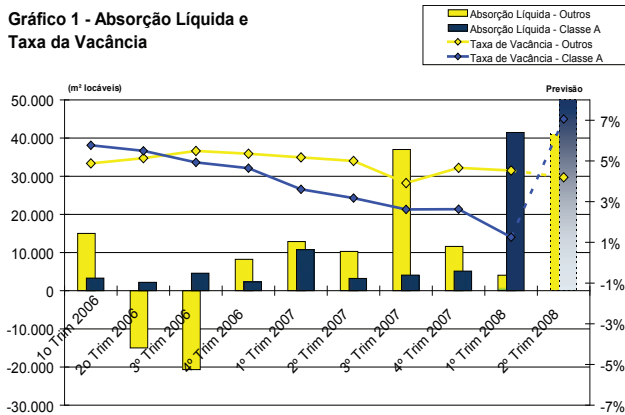


Gráfico 2 - Atividade Construtiva

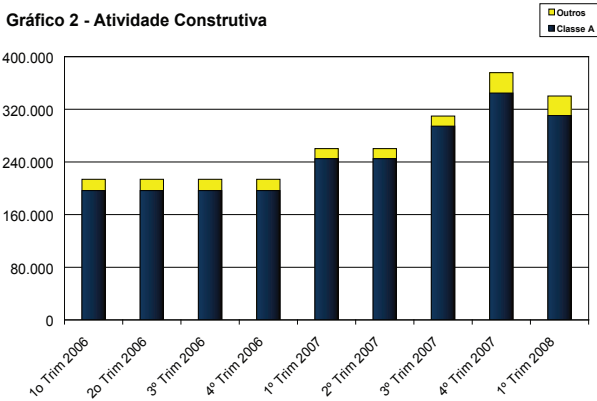


Gráfico 3 - Novo Estoque

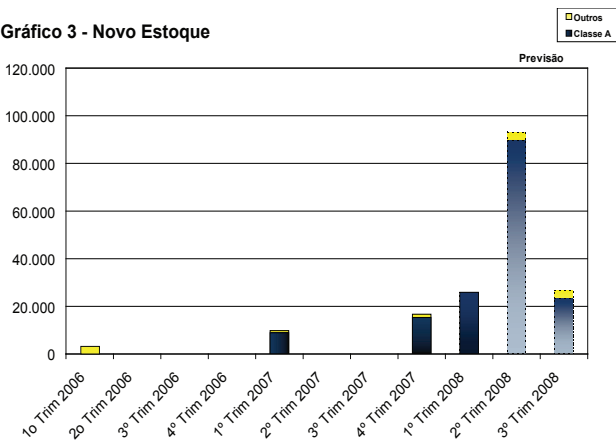
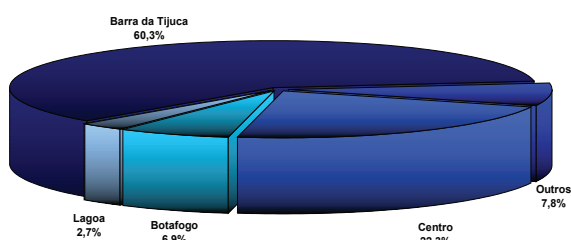


Gráfico 4 - Estoque Total - Classe A (Multi Usuários) Distribuição por Regiões Administrativas



Absorção Líquida e Taxa de Vacância (Gráfico 1) – A mesma análise sobre a economia brasileira feita para São Paulo, se aplica também aos negócios no Rio, que ainda impulsionados pela forte demanda de crescimento do ano passado, continuam em andamento. O que podemos esperar para os próximos semestres é a conclusão das obras iniciadas, porém mais cautela por parte de incorporadores/construtores para iniciar novas obras.

Por isso, o 1º trimestre de 2008 apresentou manutenção da queda da taxa de vacância para os dois segmentos, mas principalmente Classe A*. Essa taxa de 1,25% é uma das mais baixas registradas na história do Rio. A alta absorção líquida é devida a três fatores: entrega do Edifício BR com 25.900 m², que foi totalmente ocupado pela Petrobras, 5.600 m² do Centro Empresarial Cinelândia (veja detalhes em Novo Estoque) e pouco mais de 10 mil m² de ocupação na Barra, de edifícios que tinham sido entregues no trimestre passado. A previsão de grande absorção líquida e aumento da taxa de vacância para o próximo trimestre são devidos à expectativa de entrega do novo estoque planejado para o 2º trimestre de 2008.

Atividade Construtiva e Novo Estoque (Gráficos 2 e 3)

Depois de um fechamento de ano agitado, com uma grande quantidade de lançamentos de construção nos dois segmentos do mercado imobiliário corporativo, o 1º trimestre não apresentou nenhuma novidade. No caso dos Classe A, a diferença entre os dois trimestres é devida à entrega do novo estoque, 25.900 m² do Edifício BR e 5.600 m² do Centro Empresarial Cinelândia que estava em reforma e expansão de área e que já foi totalmente ocupado. A perspectiva de entrega de novo estoque para o próximo trimestre é de quase 90 mil m². Essa entrega pode trazer o alívio tão aguardado pelo mercado que se encontra altamente inflacionado, já que a taxa de vacância encontra-se extremamente baixa.

Estoque Total (Gráfico 4) – Com uma pequena modificação neste 1º trimestre de 2008, o cenário do estoque total permanece praticamente inalterado. A Barra segue crescendo e é responsável por mais de 60% do estoque Classe A da cidade.

* Classe A: Edifícios entregues após 1988, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

** A Ocupantes trabalha com informações fornecidas pelas construtoras e incorporadoras.

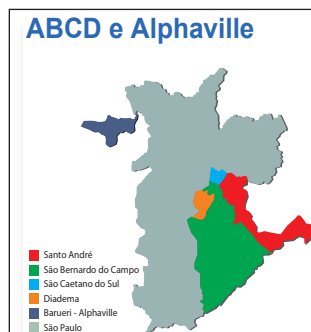
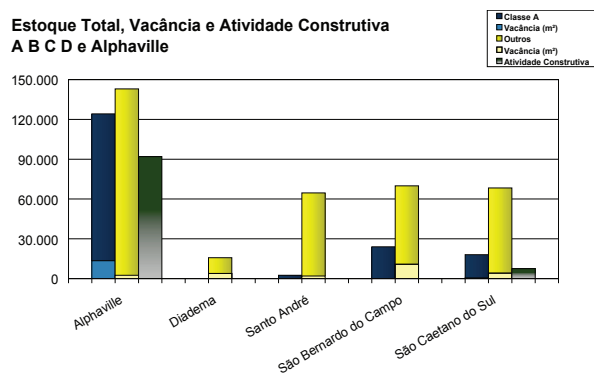
ESPAÇOS CORPORATIVOS ESCASSOS EM ALPHAVILLE.

ABCD - 2008 se inicia sem alterações na região. A taxa de vacância apresentou pequena oscilação no segmento Outros em São Bernardo do Campo, onde foram ocupados pouco mais de 1.700 m². Para o segmento Classe A* não houve alteração em relação ao 4º trimestre de 2007. Há apenas um edifício em construção, em São Caetano do Sul, e a previsão de entrega é para Agosto deste ano.

Alphaville – Não houve nenhuma alteração em relação ao 4º trimestre de 2007. A razão básica são as baixíssimas taxas de vacância

para ambos os segmentos. O complexo do Green Valley continua sendo temporariamente a única alternativa para Classe A*, apesar de, como vem sendo divulgado, o complexo estar em fase de desocupação. A taxa de vacância para o segmento Outros está em 1,77%. O espaço em construção tem previsão de entrega apenas para Março de 2009.

Estoque Total, Vacância e Atividade Construtiva
A B C D e Alphaville



SUCCESS STORIES

Ocupantes se antecipa e fecha negócio em escritório que ainda não tinha sido oferecido ao mercado.



A CPM Braxis é uma empresa brasileira presente na América Latina, EUA, Europa e Ásia e que atua em Consultoria de TI, Outsourcing de Aplicações, Soluções de Infra-estrutura e Soluções de Negócio, sempre com ênfase nas melhores práticas dos principais segmentos de mercado (Finanças, Indústria, Comércio, Serviços, Telecomunicações e Governo). É a maior empresa brasileira de serviços de TI, a CPM Braxis é a

primeira companhia nacional a conquistar o CMMI 5 na versão DEV

1.2, inclusive em ABAP. É também Cisco Gold Partner e Microsoft Certified Partner.

A CPM Braxis precisava expandir com urgência suas operações no Condomínio São Luiz, na Av. Juscelino Kubitschek em São Paulo, porém o mesmo não tinha nenhum espaço disponível sendo oferecido no mercado, o que significaria custos com uma potencial mudança.

A Ocupantes iniciou um trabalho de pesquisa detalhado em todo o Condomínio São Luiz, ligando para cada ocupante do complexo, a fim de descobrir espaços que poderiam vagar em um futuro próximo. Como resultado a Ocupantes identificou um espaço que logo estaria disponível sem mesmo ter sido oferecido ao mercado (conhecido como “shadow space” em inglês) e conseguiu concluir com sucesso a operação, resultando assim em grandes economias para o cliente.



Condomínio São Luiz - SP

