

Google contrata a Ocupantes para assessorá-los no plano de expansão de seus escritórios em São Paulo.

A escolha direta pela equipe de Real Estate da Google, sediada nos EUA, foi motivo de grande satisfação para a Ocupantes, demonstrando claro reconhecimento de que a Ocupantes é a empresa ideal para representação corporativa na área imobiliária.

A história da Google, apesar de curta, está recheada de sucessos. Em 1996, Larry Page e Sergey Brin, ainda alunos do curso de doutorado da Stanford University, desenvolveram uma ferramenta de busca na internet que acreditavam ser mais eficiente que as já existentes; era o início da Google, que mais tarde, em 1998, tornou-se uma empresa. Em agosto de 2004, com a abertura do capital, a empresa arrecadou US\$ 1,67 bilhões, passando a valer US\$ 23 bilhões.

O grande sucesso da empresa está ligado a inúmeros fatores como agilidade das ferramentas e variedade de serviços oferecidos, muitos deles possibilitando à outras empresas uma substancial melhoria nos serviços oferecidos. A simplicidade é outra forte marca da empresa. Sua filosofia inclui pensamentos como “nossa missão é organizar as informações no mundo e torná-las universalmente acessíveis e úteis”. A página de busca da Google é hoje um dos sites mais acessados no Brasil e no mundo.

A Google foi eleita pelo *Financial Times* como a marca mais valiosa do mundo em 2006, avaliada na ocasião em US\$ 66,434 bilhões.

Devido ao excelente desempenho dos negócios no Brasil, a Google necessitava duplicar seu espaço, partindo de 1.300 para 2.600 m². O desejo de permanecer no mesmo endereço, um dos mais nobres da capital paulista, esbarrou na falta de disponibilidade de espaços vagos no edifício, contando apenas com metade de um andar. Com o mercado imobiliário em alta,

novos contratos também representariam maior custo por m² ocupado. Por isso, a Diretoria Internacional de Real Estate da Google, que já conhecia os trabalhos da equipe da Ocupantes, decidiu escolhê-la para representá-los nessa tarefa.

Primeiramente foi necessário alugar rapidamente o espaço disponível, garantindo algum espaço para a expansão, mesmo que insuficiente. Em paralelo, a Ocupantes abordou todas as outras empresas do edifício e descobriu que a SAB Company, no andar abaixo, planejava uma mudança. Unindo os interesses das duas empresas, a Ocupantes coordenou uma cessão das locações de cada metade deste andar à Google. Desta forma, a Google pôde ocupar todo o andar vizinho, pagando um aluguel já definido, e manter o primeiro espaço alugado para uma futura expansão.

O case da Google é um excelente exemplo de que delegar os serviços de real estate a uma empresa especializada no mercado imobiliário corporativo, como a Ocupantes, é sempre a melhor escolha para um excelente negócio. ■



Ed. Birmann 31, São Paulo - SP.

Thomas Govier,
Diretor da Ocupantes,
foi o responsável
por conduzir as
negociações.



DESTAQUES

SÃO PAULO

Volume total de m² em construção no mercado corporativo de São Paulo é o maior da história da cidade.

RIO DE JANEIRO

Com uma taxa de vacância de 2,62% para Classe A, a expectativa se volta para a entrega dos novos edifícios até o final do ano.

ABCD e ALPHAVILLE

Tendência de crescimento se confirma e a taxa de vacância cai em toda a grande São Paulo

SUCCESS STORIES

Seriedade na condução das negociações gera segurança ao cliente.

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* (Serviços de Transição)

PRESENÇA EM:

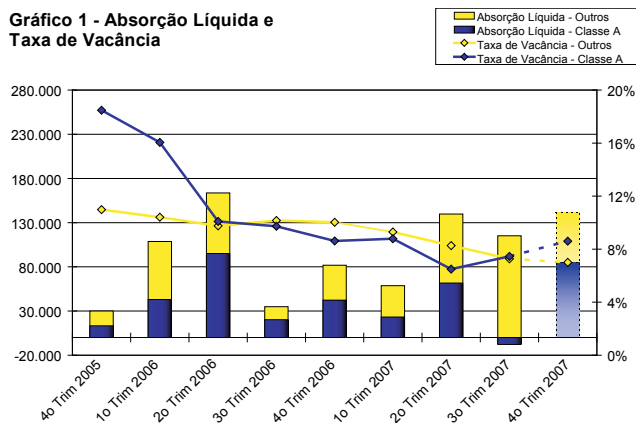
SÃO PAULO RECIFE
RIO DE JANEIRO GOIÂNIA
SALVADOR FLORIANÓPOLIS

www.ocupantes.com.br

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

VOLUME TOTAL DE M² EM CONSTRUÇÃO NO MERCADO CORPORATIVO DE SÃO PAULO É O MAIOR NA HISTÓRIA DA CIDADE.

Gráfico 1 - Absorção Líquida e Taxa de Vacância

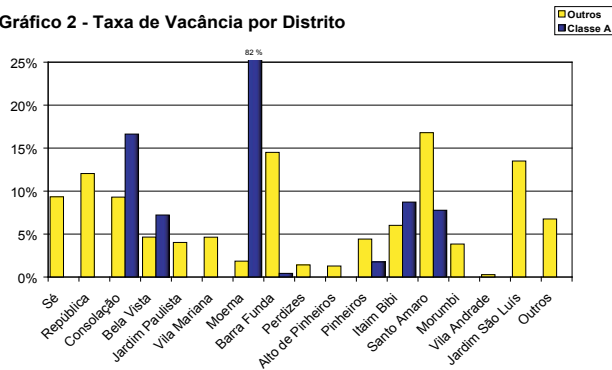


Absorção líquida e Taxa de vacância (Gráfico 1) – Dois pontos chamam a atenção neste 3º trimestre: a absorção líquida maior do que se esperava no segmento Outros e um aumento na taxa de vacância para edifícios do segmento Classe A*. O primeiro se deve a um crescimento da demanda por esse tipo de espaço na cidade com um todo. Alguns grandes edifícios que estavam vagos foram ocupados, como o Nassif Mofarrej, no distrito da Bela Vista, com quase 9 mil m². A absorção líquida negativa e o aumento da taxa de vacância no segmento Classe A foram resultantes basicamente da desocupação dos 39 mil m² do Edifício “Bank Boston”, recentemente adquirido pelo Itaú. Ainda no segmento Classe A, a previsão de aumento da taxa de vacância para o próximo trimestre se deve à expectativa de entrega do novo estoque de mais de 100 mil m².

Indicadores de Mercado

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

Gráfico 2 - Taxa de Vacância por Distrito



Taxa de vacância por Distrito (Gráfico 2) – A ocupação de alguns edifícios que se encontravam totalmente vagos fez a taxa de vacância cair em 6 distritos de São Paulo, neste 3º trimestre. No segmento Outros estão a Barra Funda, com a ocupação total do Millennium Business Center, com 6.460 m², e Jardim São Luiz, onde foram ocupados mais 9.639 m² no CENESP. Para o segmento Classe A, 3 edifícios foram totalmente ocupados: em Santo Amaro, o Edifício Amador Bueno, com 12 mil m², no Morumbi, Edifício Santo Anastácio, com 3.193 m² e no Jardim São Luiz, o que restava no Panamérica Park foi ocupado, além do Nassif Mofarrej, na Bela Vista, como mencionado acima. Mas o ponto que chama mais a atenção é o aumento da taxa de vacância do Itaim Bibi, após 6 trimestres consecutivos de queda. Na verdade esse aumento se deve a um fato isolado: a total desocupação do Edifício “Bank Boston”, com 39 mil m², depois de sua compra pelo Itaú, como mencionado acima.

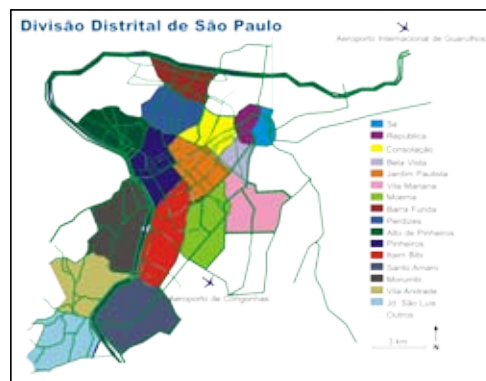
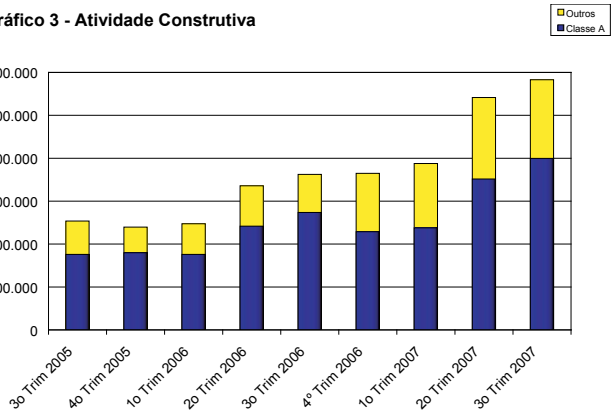
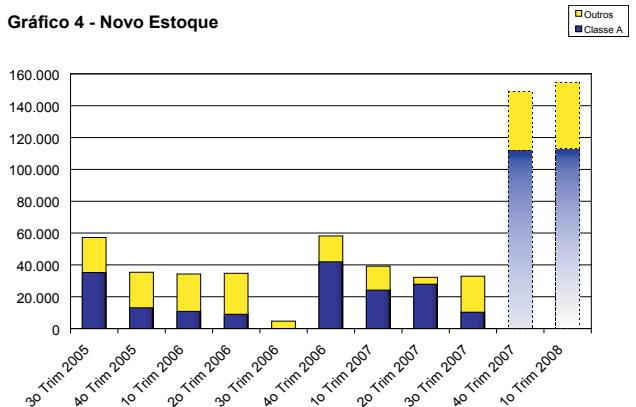


Gráfico 3 - Atividade Construtiva



Atividade Construtiva (Gráfico 3) – A área total de espaços Classe A em construção na cidade São Paulo é hoje de 399.785 m², o maior neste segmento corporativo. Historicamente, vem se notando um aumento no volume total de m² em construção, o que tem sido um reflexo da confiança de investidores e incorporadores no mercado corporativo de São Paulo. Mesmo para o segmento Outros, tem havido um aumento. Neste 3º trimestre, foi iniciada a construção de quase 60 mil m² para o segmento Classe A e cerca de 16 mil m² para o segmento Outros.

Gráfico 4 - Novo Estoque



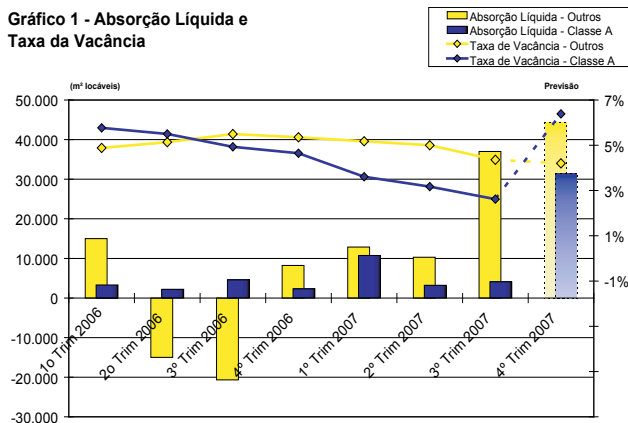
Novo Estoque (Gráfico 4) – A entrega de novo estoque deste 3º trimestre se limitou a 4 edifícios dos quais 3 são classificados como Outros: Olímpia Trade Center, com 10.357 m², Lloyd Tower, com 5.816 m² e Centro Médico Aroeiras, com 6.421 m². No segmento Classe A foi entregue o Edifício Icon Faria Lima com 10.324 m². A grande expectativa está concentrada nos próximos 2 trimestres com a previsão de entrega** de pouco mais de 200 mil m². Com o crescimento do mercado em São Paulo a entrega desses espaços poderá representar, um alívio para o mercado, principalmente no que diz respeito aos preços pedidos, já que a taxa de vacância pode se estabilizar em um patamar mais confortável e coerente com a realidade de São Paulo.

* Classe A: Edifícios entregues após 1987, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

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

COM UMA TAXA DE VACÂNCIA DE 2,62% PARA CLASSE A, A EXPECTATIVA SE VOLTA PARA ENTREGA DOS NOVOS EDIFÍCIOS ATÉ O FINAL DO ANO.

Gráfico 1 - Absorção Líquida e Taxa da Vacância



Absorção Líquida e Taxa de vacância (Gráfico 1) – O crescimento da demanda no Rio de Janeiro se mantém. A absorção líquida se mantém positiva e subindo, principalmente no segmento Outros, já que o mercado Classe A* está praticamente esgotado, com uma taxa de vacância de apenas 2,62%, considerada extremamente baixa. Por outro lado, a previsão, como já dito no trimestre anterior, é que com a entrega do novo estoque previsto para o 4º trimestre a taxa de vacância suba, trazendo alívio para o mercado, principalmente no segmento Classe A. Como muitos dos espaços que serão entregues já se encontram em negociação, há previsão de um aumento substancial da absorção líquida, podendo ser bem maior que a média dos últimos trimestres.

Indicadores de Mercado

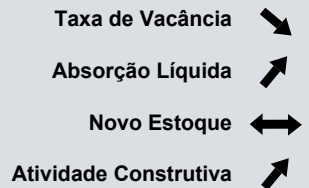
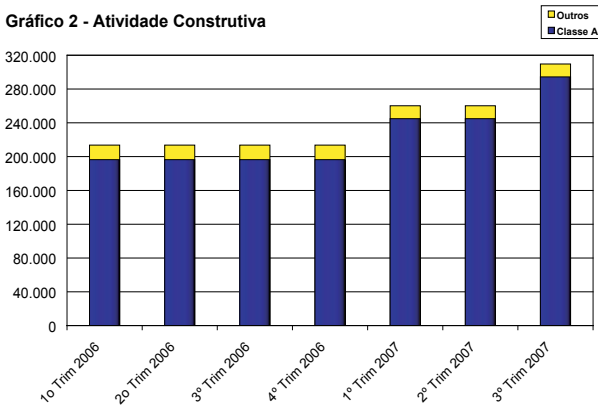
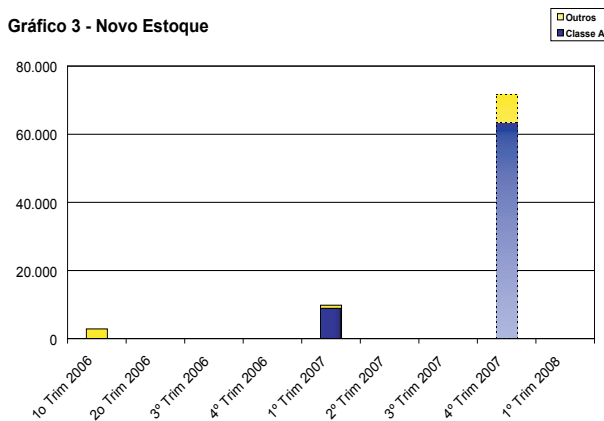


Gráfico 2 - Atividade Construtiva



Atividade Construtiva (Gráfico 2) – Depois de um período de estagnação em 2006, a atividade construtiva está em crescimento pelo 3º trimestre consecutivo. Neste 3º trimestre iniciou-se a construção de cerca de 49 mil m², dos quais apenas um empreendimento, o Paskin Presidente Vargas, no centro do Rio de Janeiro, disponibilizará 40.800 m² para o segmento Classe A. Para se ter idéia do impacto que este espaço pode trazer ao centro, basta dizer que a taxa de vacância do Classe A atual da região administrativa do Centro, que hoje é de 0,98%, subiria para 15,9% se este espaço fosse entregue agora.

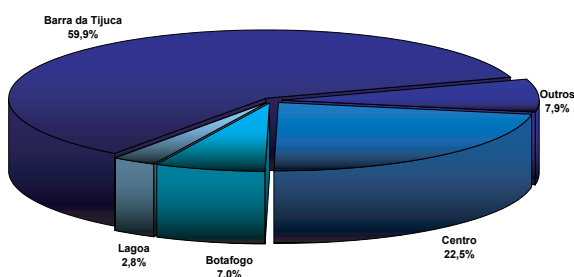
Gráfico 3 - Novo Estoque



Novo Estoque (Gráfico 3) – A entrega do novo estoque para o segmento Outros, prevista para este 3º trimestre foi postergada para o 4º trimestre. O 4º trimestre, por sua vez, promete trazer o tão esperado alívio para o mercado imobiliário corporativo no Rio de Janeiro, principalmente no segmento Classe A. Se todas as entregas previstas se concretizarem**, a taxa de vacância, hoje em 2,62%, subirá para 6,4%, uma taxa ainda baixa, porém mais confortável para o mercado do que as observadas nos últimos 7 trimestres. Por outro lado, na prática, com uma taxa de vacância tão baixa é certo que muitos desses espaços serão entregues com contratos já fechados, o que pode não alterar tanto a taxa de vacância a ser divulgada no boletim do 4º trimestre.



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



Estoque Total (Gráfico 4) – O perfil de ocupação da cidade do Rio de Janeiro permanece inalterado neste trimestre, já que não foram entregues novos espaços. A previsão é que a partir do 4º trimestre, com a entrega de 100% do novo estoque na Barra, sua participação na distribuição dos edifícios Classe A suba de 59,9% para 63,9%, ou 395.101,96 m², confirmando todas as previsões de consolidação da Barra da Tijuca como novo centro comercial Classe A do Rio.

* Classe A: Edifícios entregues após 1987, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

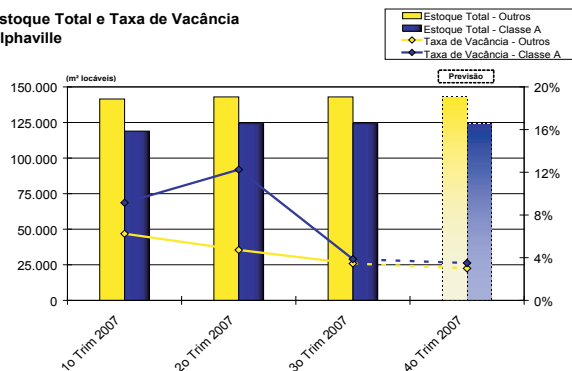
** A Ocupantes trabalha com informações fornecidas pelas construtoras e incorporadoras.

TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO SE CONFIRMA E A TAXA DE VACÂNCIA CAI EM TODA A GRANDE SÃO PAULO.

ABCD – Confirmando a tendência de crescimento do mercado corporativo na região do ABCD, a taxa de vacância caiu neste 3º trimestre tanto no segmento Classe A, de 2,22% para 1,22%, como Outros, de 13,34% para 12,84%. A tendência de queda deve se manter nos próximos trimestres já que, para a região, só há previsão de entrega de novo estoque em 2009, e em Santo André.

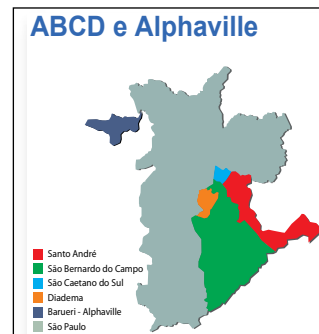
ALPHAVILLE* – A previsão de uma queda da taxa de vacância mais acentuada para este 3º trimestre se confirmou. Com o mercado aquecido, mais 10 mil m² foram ocupados, completando a ocupação dos edifícios Demini e Jaçari. O Edifício Araguaia, apesar de ainda vago, está em negociação e a previsão é de que para o próximo trimestre ele já esteja totalmente ocupado. A previsão de entrega de novo estoque, prevista apenas para 2009, pode começar a inflacionar os preços na região se a demanda por novos espaços se mantiver nesse ritmo.

Estoque Total e Taxa de Vacância
Alphaville



* A partir deste 3º trimestre, o Complexo Green Valley passa a fazer parte das análises. Sua ausência devia-se à informações de que em breve seria desocupado e transformado em área residencial, o que, conforme informações do incorporador, não deve ocorrer nos próximos 3 anos. O gráfico de evolução ao lado inclui o Green Valley em todos os trimestres, já que os dados eram coletados, mas não incluídos nas análises.

ABCD e Alphaville



SUCCESS STORIES

Seriedade na condução das negociações gera tranquilidade ao cliente.

AVAYA

A Avaya é uma empresa global do setor de telecomunicações que oferece soluções de Comunicação Inteligente (Telefonia IP, Comunicação Unificada, *Call Centers*, entre outros) prestando serviços e apoio técnico a empresas em todo o mundo, ajudando-as a melhorar seus serviços e alcançar uma posição de destaque em seu segmento.

No Brasil, a Avaya precisava negociar a renovação do seu contrato de locação, dentro dos valores de mercado e, para isso, a Diretoria Internacional de *Real Estate* da Avaya contratou a Ocupantes. Um dos grandes desafios era o fato do imóvel, um edifício sede na Chácara Santo Antônio, em São Paulo, estar em uma excelente região e inserido em um mercado onde os preços estão em ascensão.

A partir de uma proposta do locador, em aumentar o aluguel em 37%, o trabalho de negociação da Ocupantes consistiu em apresentar análises e relatórios da situação do mercado, mostrando as vantagens da renovação. Ao final do processo, o aumento ficou em 4%, garantindo ao locador as vantagens de manter um excelente inquilino e à Avaya, a tranquilidade de garantir sua ocupação a um preço justo.

Ao final do processo o cliente declarou: *“O profissionalismo que a Ocupantes demonstrou eliminou qualquer preocupação nesse negócio. Assim que contratei a Ocupantes, eu me senti verdadeiramente representada e da melhor forma possível. A Ocupantes assumiu inteiramente a responsabilidade de conduzir o projeto – só me envolveu quando necessário. Esse era exatamente o tipo de serviço que eu esperava”.*



Edifício Birmann 26 - SP

