

Desimobilização e valor imobiliário

Eu diria que o termo correto é desImobilização, não desmobilização como a maioria usa. Desfazer-se de ativos “imobilizados” sem dúvida seria desimobilizar, certo? Só algo que está mobilizado, tal como um exército, pode ser desmobilizado! Em uma matéria de Abril de 2009 da Associação de Dirigentes do Mercado Imobiliário do Rio – ADEMI-RJ, utilizaram a palavra desimobilização – para mim uma fonte confiável. Então vamos adiante.

Ocupantes Consultoria Imobiliária: uma empresa especializada em Representação Imobiliária Corporativa. Ou seja, representamos grandes empresas na resolução de suas questões imobiliárias, algo que nos torna bem diferentes no mercado, pois buscamos o melhor negócio para o cliente. Caso esteja buscando um imóvel para locar, isso significa que defendemos seus interesses para obter o melhor imóvel com os melhores termos contratuais possíveis em dado momento do mercado. Caso esteja querendo desimobilizar, ou seja, vender, defenderemos seu interesse em obter o melhor preço possível. Do mesmo jeito que sua empresa contrata um arquiteto para projetar suas instalações, você pode contratar uma empresa imobiliária para orientá-lo sobre a realidade do mercado e defender seus interesses numa negociação.

Com uma abordagem de consultoria, ao invés da simples corretagem, somos contratados para prestar nossas opiniões e recomendações - podemos até lhe dizer algo que não queira ouvir. Isso acontece de vez em quando ao sermos contratados por uma empresa para auxiliar na venda de um imóvel. Convenhamos: a maioria de nós vai sempre achar que nosso imóvel é uma maravilha e vale um tanto a mais que os outros. Mas para vender um imóvel é muito importante acertar não só na estratégia de marketing, mas também no preço pedido e no preço esperado de fechamento, que no mundo ideal seria o *Valor de Mercado*. O fato de o imóvel ter sido construído com uma entrada de mármore ao invés de granito não faz diferença alguma em alguns mercados.



O *Valor de Mercado* é o preço a que se esperaria que um imóvel fosse vendido no mercado aberto presumindo que o mercado é composto de compradores e vendedores com adequado conhecimento, desejosos de negociar, sem compulsão, e considerando que houve o devido marketing pelo devido prazo. Pode até ser possível vender um imóvel a um valor mais alto para alguém que chamamos de um “comprador especial” – alguém que foge do padrão do mercado; por isso uma análise de mercado é importante – não basta que o avaliador lhe passe um número, ele deve informar como está o mercado e a qual preço o imóvel deve ser colocado à venda, sem exageros, pois, quem sabe, esse comprador especial, se existir, poderá ser captado. Mas essa situação é a exceção, e cabe ao avaliador e/ou a empresa que está realizando a venda orientá-lo sobre o valor, caso contrário você poderá ficar com o imóvel por muito tempo disponível no mercado.

Agora, existe um problema: a falta de treinamento de alguns profissionais na correta concepção do *Valor de Mercado*. Muitos corretores irão passar um número que é mais próximo a “valor pedido”, especialmente em um local onde há pouco dinamismo de mercado, portanto, poucos negócios realizados. Muitos engenheiros avaliadores poderão passar um valor que inclui construções que, num dado mercado, não possuem valor algum – um galpão velho, por exemplo, onde o mercado está mais para empreendimentos residenciais.

Desimobilização é a venda de ativos, algo que a Ocupantes poderá ajudar. Além de vendas, realizamos também *Sale & Leasebacks*, ou seja, uma operação em que um investidor assume seu imóvel em troca de um retorno adequado na forma de aluguel e com a segurança de um inquilino de forte crédito. ■

Thomas Govier

Diretor de Serviços Corporativos da Ocupantes, formado em Administração Imobiliária pela Universidade de Reading, Inglaterra, e membro da RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors. Possui 20 anos de experiência no ramo.

DESTAQUES

SÃO PAULO

Mercado em São Paulo se mantém estável e mostra primeiros sinais de estar saindo da crise.

RIO DE JANEIRO

Onda de retrofits começa a modificar o perfil do mercado de edifícios na cidade.

ABCD e ALPHAVILLE

Atividade Construtiva em Alphaville está a pleno vapor: volume de m² em construção corresponde a 130% do Estoque Total Classe A.

SUCCESS STORIES

Inestra realiza realocização, com a consultoria da Ocupantes.

NOSSOS SERVIÇOS

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

- Relocalizações
- Revisões e Renovações
- Rescisões
- Gerenciamento de Oportunidades e Datas Críticas
- Avaliações
- Desimobilizações
- *Build-to-Suit*
- *Sale & Leaseback*
- Gerenciamento de Projetos e Obras

PRESEÇA EM:

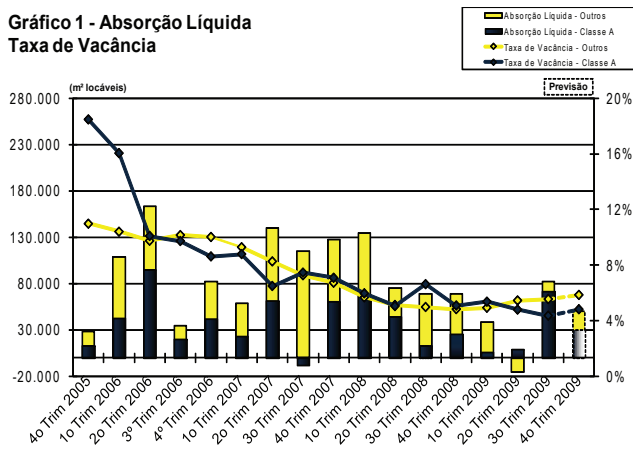
SÃO PAULO	SALVADOR
RIO DE JANEIRO	RECIFE
BELO HORIZONTE	ARACAJU
GOIÂNIA	JOÃO PESSOA
FLORIANÓPOLIS	MACEIÓ
CURITIBA	NATAL

www.ocupantes.com.br

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

MERCADO EM SÃO PAULO SE MANTÉM ESTÁVEL E MOSTRA PRIMEIROS SINAIS DE ESTAR SAINDO DA CRISE.

Gráfico 1 - Absorção Líquida Taxa de Vacância

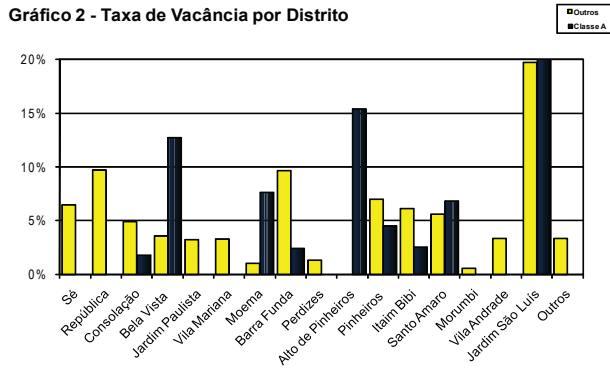


Absorção líquida e Taxa de vacância (Gráfico 1) – O mercado em São Paulo se manteve estável, apresentando apenas alguns reflexos tardios da crise internacional. A alta na absorção líquida Classe A* se deve à entrega dos mais de 67 mil m² da Torre São Paulo no WTorre JK, já 100% ocupados pelo Santander, visto que durante o prazo de realocização o Santander aparece ocupando tanto os espaços atuais quanto a nova Torre São Paulo. No restante do mercado, pequenas mudanças, sem grande expressão. A taxa de vacância Classe A se manteve baixa, 4,59%, (0,2 ponto percentual menor que no 2º trimestre). A taxa de vacância do segmento Outros teve um pequeno aumento de também 0,2 ponto percentual, fechando em 5,56%. A expectativa é que com o enfraquecimento da crise o mercado se mantenha estável e comece a se recuperar a partir do ano que vem.

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) – Com a acomodação do mercado ao novo cenário econômico no país, que neste 3º trimestre ainda sentiu os efeitos da crise internacional, houve aumento na taxa de vacância em dois distritos, Bela Vista e Jardim São Luiz. Na Bela Vista, segmento Outros, o aumento se deveu à entrega do edifício Lex Offices, com 5.400 m² e no Jardim São Luiz, vagaram espaços de ambos os segmentos Panaméric Park e CENESP. Por outro lado, os distritos de Moema, Alto de Pinheiros apresentaram pequena queda nesta taxa no segmento Classe A. Em Santo Amaro esta queda foi maior, com a ocupação de mais de 12.700 m² nas duas torres do Rochaverá, a taxa caiu de 12,87% para 6,83%, uma queda de mais de 6 pontos percentuais.

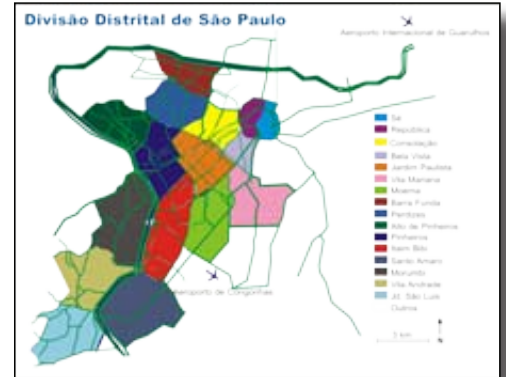
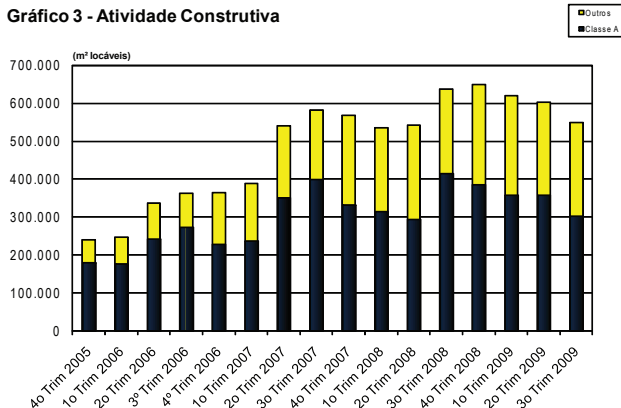
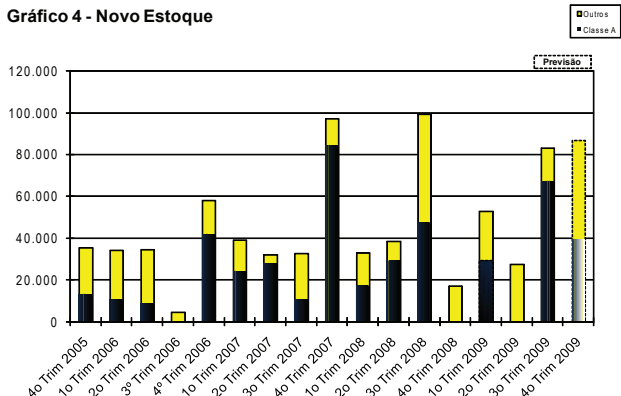


Gráfico 3 - Atividade Construtiva



Atividade Construtiva (Gráfico 3) – A atividade construtiva está menor em volume de m² em comparação ao 3º trimestre. A razão disto se deve quase que exclusivamente à entrega da Torre São Paulo no WTorre JK, cuja área representava 18,7% do total em construção Classe A na cidade no 2º trimestre deste ano. Um bom indicador de que o mercado está retomando seu fôlego apesar da crise internacional, é que foram iniciadas novas obras neste trimestre, foram mais de 11 mil m² de Classe A.

Gráfico 4 - Novo Estoque



Novo Estoque (Gráfico 4) – Confirmando as expectativas do 2º trimestre, foi entregue neste trimestre a Torre São Paulo no WTorre JK, com área locável total de 67.397 m². Com a entrega deste edifício, o distrito do Itaim Bibi ganha mais um edifício Classe A, subindo seu estoque total Classe A para 654.877 m², um crescimento de 10,2%, com apenas um edifício.

* Classe A: Edifícios entregues após o 4º trimestre de 1989, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

ONDA DE RETROFITES COMEÇA A MODIFICAR O PERFIL DO MERCADO DE EDIFÍCIOS NA CIDADE.

Gráfico 1 - Absorção Líquida e Taxa de Vacância

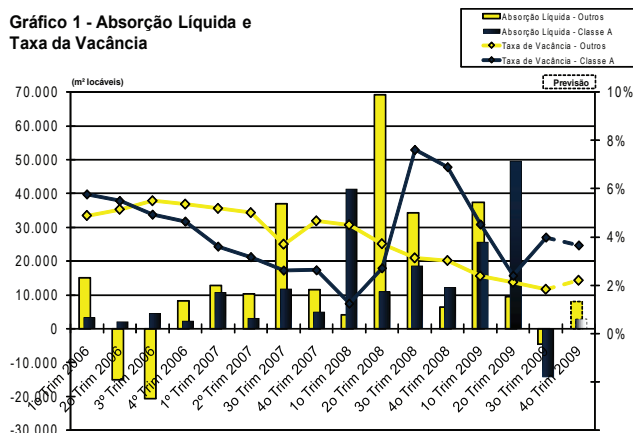


Gráfico 2 - Atividade Construtiva

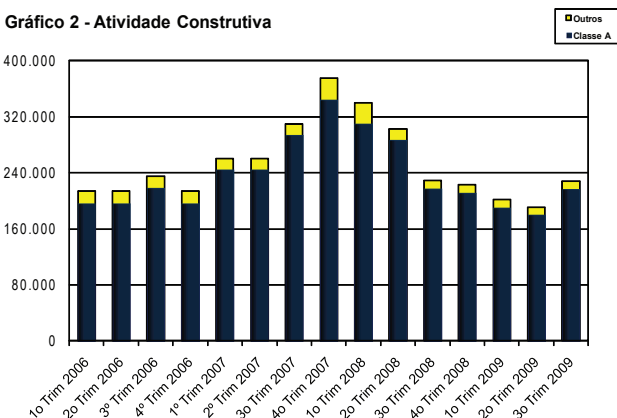


Gráfico 3 - Novo Estoque

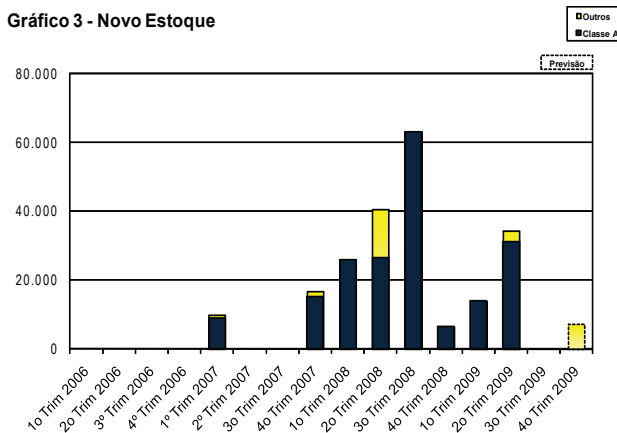
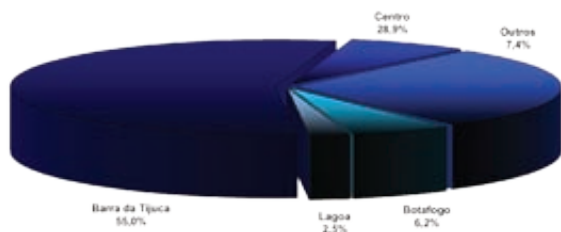


Gráfico 4 - Estoque Total - Classe A (Multi Usuários) Distribuição por Regiões Administrativas



Absorção líquida e Taxa de Vacância (Gráfico 1) – Com a escassez de terrenos na região central do Rio para a construção de novos empreendimentos, a cidade começa a passar por um novo momento, o de retrofites. Essa opção, muito além de uma reforma, compreende a modificação das especificações técnicas, como sistemas de ar condicionado, elevadores, sistemas de combate a incêndio, entre outros. Uma das únicas desvantagens é que é necessária a desocupação do edifício para o procedimento das obras. É o que vem acontecendo no Rio. A absorção negativa observada neste trimestre em ambos os segmentos é devida a edifícios em retrofit. É o caso do Edifício Francisco Serrador, com 20.700 m², que volta ao mercado depois de retrofitado, totalmente desocupado e com nova classificação, agora Classe A. Assim, por conta quase que exclusivamente desta mudança, a taxa de vacância Classe A* neste 3º trimestre sobe, de 2,41% para 3,99% e no segmento Outros cai de 2,41% para 1,82%, já que a área contabilizada como vaga passa a não fazer mais parte do cálculo, fazendo a taxa de vacância cair. No segmento Outros está em retrofit o Edifício Botafogo, com 7.800 m².

Atividade Construtiva (Gráfico 2) – Outro bom indicador de que o mercado está se recuperando é a retomada do crescimento da atividade construtiva. Foram iniciadas as obras de 4 torres dos edifícios CEO – Corporate Executive Offices, com uma área total Classe A de 57.200 m².

Novo Estoque (Gráfico 3) – Não houve entrega de novos espaços em ambos os segmentos neste 3º trimestre. Para o próximo trimestre são esperados apenas novos espaços no segmento Outros, em dois edifícios, o Metropolitan, com 4.596 m², no Largo do Machado e o Ataulfo Corporate, com 2.751, na Lagoa.

Estoque Total (Gráfico 4) – A Barra da Tijuca segue como sendo o novo mercado Classe A* da cidade do Rio de Janeiro. O Centro aparece em 2º lugar. Aqui cabe uma observação interessante: todos os edifícios retrofitados e que passam a apresentar as características básicas de Classe A*, passam a fazer parte deste segmento. Isso acontece porque o edifício que já possuía uma laje locável maior que 700 m², passa a possuir, também, altas especificações técnicas, e a data de entrega, considerada na avaliação, passa a ser a entrega da obra do retrofit e não mais a idade do edifício propriamente dita; apenas edifícios com menos de 20 anos, de idade ou de entrega de retrofit, podem ser considerados Classe A*. Hoje, no Centro, o Edifício Francisco Serrador é o mais novo exemplo de edifício retrofitado que teve modificada a sua classificação, como mencionado acima, aumentando assim o tamanho do mercado Classe A* da cidade.

* Classe A: Edifícios entregues após 4º trimestre de 1989, com área locável superior a 700 m² por laje, e elevadas especificações técnicas.

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

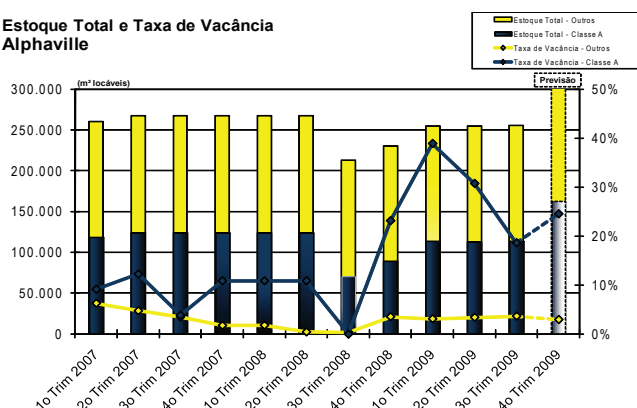
Indicadores de Mercado

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

ATIVIDADE CONSTRUTIVA EM ALPHAVILLE ESTÁ A PLENO VAPOR: VOLUME DE M² EM CONSTRUÇÃO CORRESPONDE A 130% DO ESTOQUE TOTAL CLASSE A.

Alphaville está experimentando um momento de intenso crescimento. O volume de m² em construção de espaços Classe A na região corresponde a 130% do estoque total do mesmo segmento: são 328.174,71 m². Por outro lado, a taxa de vacância do segmento Classe A vem caindo pelo terceiro trimestre consecutivo, atingindo a marca de 18,63%; esta taxa subiu no 1º trimestre de 2009 quando foram entregues as dois blocos do Edifício Araguaia. A expectativa para o próximo trimestre é que a taxa de vacância volte a subir, já que são esperadas a entrega de mais 2 condomínios Classe A: O Castelo Branco Office Park Bloco 1, com 26.600 m² e as duas torres do West Point, com 22.100 m².

Estoque Total e Taxa de Vacância Alphaville



ABCD e Alphaville



ABCD – A novidade nos municípios do ABCD está em Santo André, com o início das obras do Edifício Manhattan Office, com 4.841 m², no segmento Outros. Os demais municípios permanecem estáveis.

SUCCESS STORIES



Inestra realiza realocização, com a consultoria da Ocupantes.

A Inestra foi fundada em 2003, como uma empresa inovadora no mercado farmacêutico brasileiro, oferecendo aos clientes considerável melhoria de qualidade nas auditorias de receituário médico. Com a fusão da Inestra com a Close-Up Brasil, surgiu a necessidade de um espaço maior para centralizar as operações da nova empresa, em um mesmo ambiente de trabalho, facilitando assim a administração do grupo no Brasil.

Após o contato da Inestra, que coordenou a negociação por parte do grupo, a Ocupantes deu início aos trabalhos de pesquisa e foi buscar no mercado as melhores opções em prédios comerciais na região de Santo Amaro, zona sul da capital, e que atendessem as premissas exigidas pelo grupo. Após visitarem as três melhores opções, o edifício escolhido foi Edifício Ralph Rosenberg, na Chácara Santo Antônio.

A Ocupantes coordenou as negociações de forma tranqüila durante todo o processo, proporcionando ao cliente um serviço de alta qualidade e satisfazendo as expectativas do grupo no Brasil.



Ed. Ralph Rosenberg, São Paulo - SP



Hall de entrada

