

Dez anos de crescimento e sucesso

10
Anos

Há pouco mais de 10 anos, dois amigos que já atuavam no setor imobiliário tiveram a ideia de criar uma empresa de consultoria imobiliária com o foco em atender os interesses de empresas ocupantes de espaços corporativos – usuários finais – ramo no qual os dois já tinham conhecimento proveniente de empresas nas quais tinha atuado anteriormente. Pouco tempo depois, em 2004, surgiu, desta parceria, a **Ocupantes**.

Com a garra e a perseverança que qualquer empreendedor de sucesso precisa ter no Brasil, os sócios iniciaram as atividades em um pequeno escritório na Chácara Santo Antônio, bairro paulistano. A Ocupantes cresceu rapidamente e a equipe da empresa aumentou, até o momento em que foi necessário mudar o escritório. Em 2009, a consultoria já contabilizava 60 colaboradores.

Tal sucesso, contudo, não foi por acaso. Desde o começo, o foco dos fundadores foi em prestar uma consultoria de forma diferenciada. “A intenção da **Ocupantes** é representar o usuário final, e não forçar que ele alugue em um determinado empreendimento”, diz Bruce Lorimer, fundador e sócio-diretor de Serviços Corporativos. Junto a esse forte trabalho de defesa de interesses dos ocupantes, a empresa também passou a gerenciar projetos de implantação de escritórios e indústrias com a mesma filosofia, por meio da **Ocupantes Project Management**, divisão destinada a auxiliar e atuar em consultoria e gerenciamento de projetos e obras. Por fim, o objetivo é fazer com que os clientes encontrem o que procuram em relação à padrões de ocupação, preços e adequação às necessidades, sem que eles tenham trabalho e nem problemas para isso.

Para conseguir alcançar tal estrutura, existe um forte trabalho com as equipes envolvidas. Desde a inauguração, o perfil dos recursos humanos é de formar pessoas, por meio de cursos internos e externos. Ou seja, muitos profissionais – inclusive alguns que, hoje, ocupam cargos de gerência e diretoria – começaram sem conhecimento sobre mercado imobiliário, mas, com muita competência e vontade de aprender, cresceram junto à corporação. Em relação a esse ponto, nada mudou.



A empresa continua atuando da mesma forma, inclusive oferecendo valiosas oportunidades para trainees e estagiários.

Entre os serviços oferecidos pela **Ocupantes**, estão realocações, revisões, renovações, serviços industriais, gerenciamento de oportunidades, trabalho com datas críticas, avaliações, desmobilizações, pesquisas de pontos comerciais, build-to-suit, Sale & Leaseback e gerenciamento de projetos e obras.

A carteira de clientes da **Ocupantes** é composta por empresas nacionais e multinacionais de 1ª linha, como bancos, indústrias automobilísticas e farmacêuticas, empresas de softwares e tecnologia, escritórios de advocacia, entre diversos outros. Com o intuito de medir a satisfação dos clientes em todos os serviços oferecidos, a consultoria criou um sistema que permite uma simples e efetiva avaliação. Nesse sistema, o ocupante que usufruiu dos serviços pode assinalar cinco opções: excelente, muito bom, bom, razoável e ruim no último levantamento feito. Como resultado de todos os esforços ao longo dos últimos dez anos, a empresa não foi indicada por nenhum cliente como razoável ou ruim. A soma dos que indicaram as opções excelente e muito bom chega a 97% do total.

Ao longo de uma década, com atenção ao mercado e adequações, a **Ocupantes** apresentou crescimento notório e, hoje, atua também com várias parcerias internacionais. Com toda essa força de trabalho, a expectativa é que o crescimento não pare e que mais cases de sucesso sejam acumulados pela consultoria. ■



Festa de 10 anos da Ocupantes



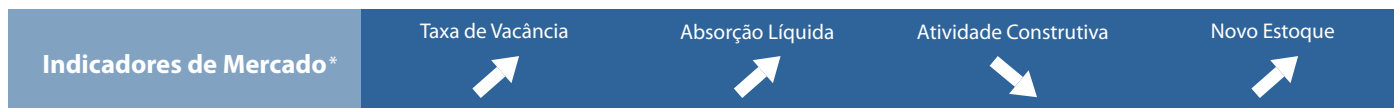
Nossos serviços incluem:

- Consultoria Estratégica
- Gerenciamento de Portfólio
- Planejamento de Espaços
- Análises Financeiras e de Localização
- Gerenciamento de Contrato
- Pesquisas de Mercado e Análises Comparativas
- Gerenciamento de Transações (incluindo *Build-to-Suit* e *Sale & Leaseback*)
- Gerenciamento de Projetos e Construções - *Ocupantes Project Management*
- Avaliações, Desmobilizações e Coord. de Entregas de Espaços Alugados
- Revisões, Renovações e Términos de contratos de locação

www.ocupantes.com.br

Rua Fernandes Moreira, 1.166, 4º andar
04716-003, São Paulo - SP, Brasil
Tel. (11) 5182.3455
CRECI: 19.069-J

Absorção líquida do 4º trimestre de 2014 é a maior do ano



* Comparando o 4º trim. de 2014 com o 3º trim. de 2014

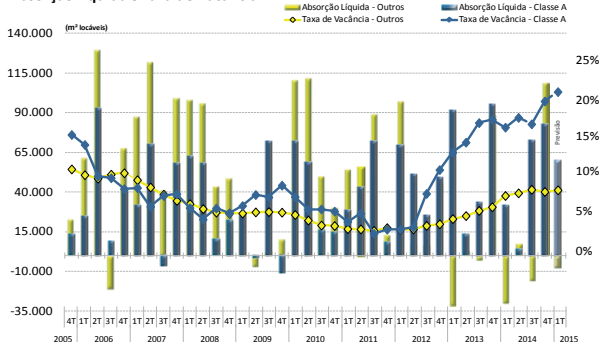
Apesar de o 4º trimestre de 2014 ter registrado a maior absorção líquida do ano, a vacância Classe A subiu, chegando ao patamar de 20%, por conta do grande volume de novo estoque de edifícios Corporate Classe A entregues no 4º trimestre de 2014, que foi de aproximadamente 215 mil m². Paralelamente, a absorção líquida dos edifícios Corporate Outros também alcançou um excelente patamar, cerca de 25 mil m². Foi a maior absorção líquida do segmento Outros desde o 1º trimestre de 2012. A absorção bruta Corporate Classe A foi de 124 mil m², enquanto a de Corporate Outros foi de 65 mil m².

O alto volume de novo estoque no 4º trimestre de 2014 refletiu na atividade construtiva de edifícios corporativos, caindo de 1,2 milhão para um pouco menos de um milhão de m² em construção na cidade de São Paulo. É a primeira vez em quatro anos que menos de um milhão de metros quadrados de edifícios corporativos estão sendo construídos.

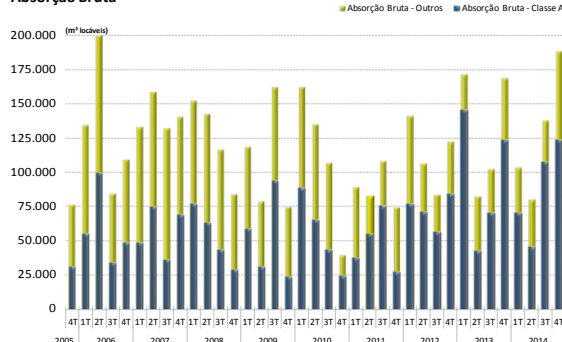
Novo estoque deve ser alto nos primeiros meses de 2015

Bem como no final de 2014, no início de 2015 também devemos ter um alto volume de novo estoque. A previsão é de que sejam entregues em torno de 130 mil metros quadrados em edifícios corporativos Classe A já no 1º trimestre de 2015. Com isso, a vacância deve continuar com uma tendência de alta, mesmo se a absorção líquida continuar positiva.

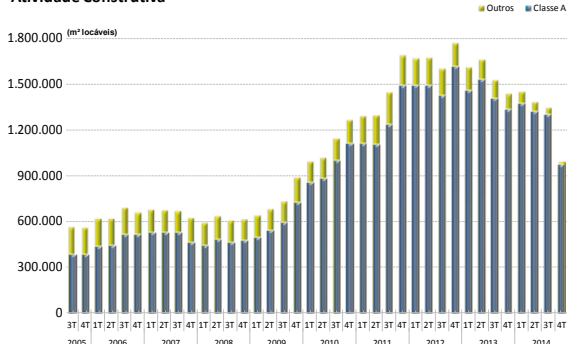
Absorção Líquida e Taxa de Vacância



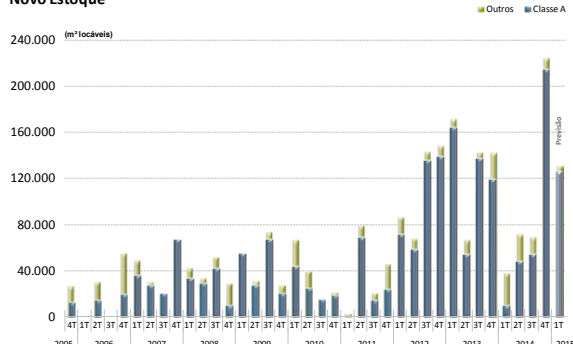
Absorção Bruta



Atividade Construtiva



Novo Estoque



* A metodologia de classificação da Ocupantes para os edifícios é a seguinte: Office: Edifícios com conjuntos menores que 100 m²; Corporate: Edifícios com conjuntos maiores ou iguais a 100m²; Classe A: Edifícios com elevadas especificações técnicas. Para este material foram levados em conta apenas os edifícios Corporate.

Vacância Classe A cai após oito trimestres consecutivos em tendência de alta



* Comparando o 4º trim. de 2014 com o 3º trim. de 2014

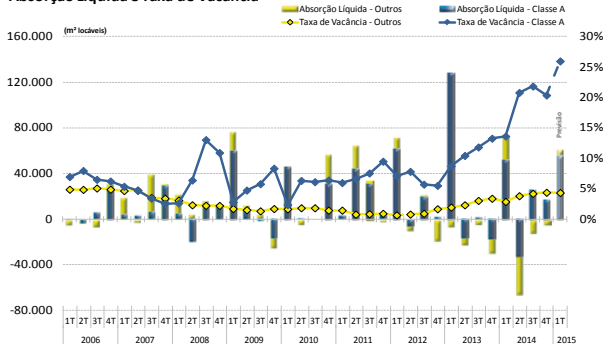
Com a absorção líquida Classe A positiva no 4º trimestre de 2014 – 17 mil m² – a taxa de vacância dos edifícios Corporate Classe A cai após oito trimestres de altas sucessivas e consecutivas, fechando 2014 em 20%. Já a absorção líquida dos edifícios Corporate Outros foi negativa (-5.600 m²), porém, praticamente não afetou a taxa de vacância, que se manteve estável na casa dos 4,3%.

A baixa absorção líquida não significa que não houve movimentação no mercado. Prova disso é que a absorção bruta nos edifícios Corporate fechou o 4º trimestre de 2014 com 45 mil m² transacionados, sendo que deste total, 23 mil m² são de edifícios Corporate Classe A.

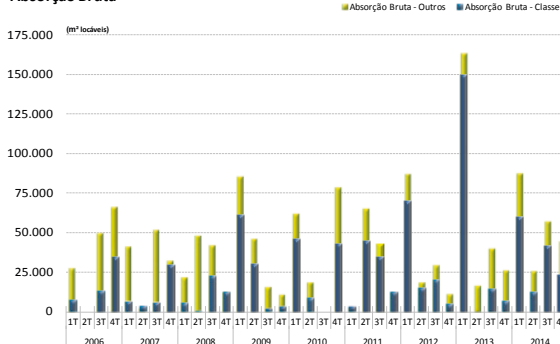
Entregas acumulam para 2015

Um fator que colaborou para que a taxa de vacância não continuasse subindo foi a prorrogação de entregas de novo estoque previstas para o final de 2014. Nenhum edifício foi entregue na cidade do Rio de Janeiro no 4º trimestre. Com as entregas prorrogadas para 2015, se confirmada a previsão, mais de 165 mil m² deverão ser entregues no 1º trimestre de 2015, sendo 160 mil m² somente de edifícios Corporate Classe A, fazendo com que a taxa de vacância Classe A volte a subir de uma maneira mais agressiva, podendo, inclusive, chegar ao patamar de 25%.

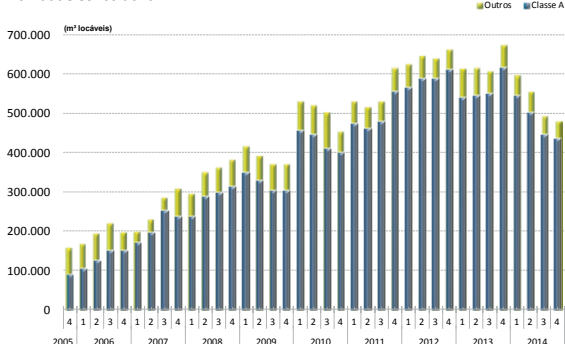
Absorção Líquida e Taxa de Vacância



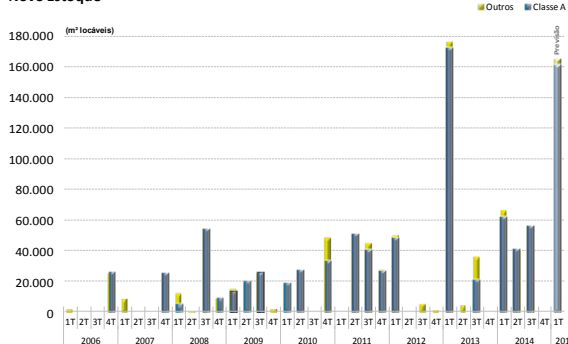
Absorção Bruta



Atividade Construtiva

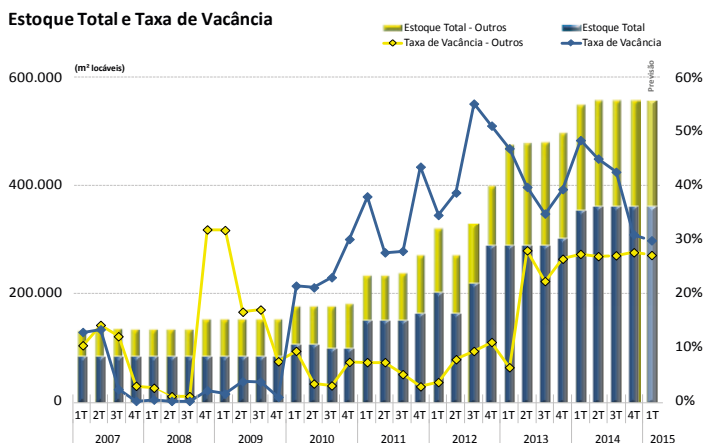


Novo Estoque



Tendências passadas não devem ser tomadas como indicativas de resultados futuros. A Ocupantes não se responsabiliza por decisões tomadas com base neste informativo.

Alta na absorção líquida Classe A pressiona queda da vacância



- Pelo terceiro trimestre consecutivo, a taxa de vacância em Alphaville apresentou queda, fechando o ano de 2014 em 30%. A queda foi acentuada pela grande absorção líquida do 4º trimestre de 2014, que foi de aproximadamente 43 mil m². Paralelamente, não houve entrega de novo estoque no respectivo trimestre, o que cooperou para a diminuição da vacância.
- O fato de Alphaville ter chegado a ter uma taxa de vacância muito elevada nos últimos anos (perto de 55%) fez com que incorporadores e investidores diminuíssem o ritmo de construção de novos edifícios corporativos na região. Assim, com a diminuição da atividade construtiva

e da entrega de novo estoque, a tendência é que os espaços vagos sejam absorvidos gradativamente nos próximos anos, levando a vacância para patamares mais aceitáveis.

Success Stories - Lidando com imprevistos



Não é novidade que a área de saúde deve sempre ser levada a sério. Qualquer profissional ou empresa que trabalhe neste

mercado deve ter sempre a premissa de cuidar adequadamente das vidas em jogo. Este é o caso da empresa norte-americana IMS Health, que atua em consultoria para o setor há mais de 12 anos e possui operações no Brasil, com sede na cidade de São Paulo.

Com o crescimento dos negócios no nosso país, a empresa aumentou a sua equipe e, no final do 2013, o local que ocupava acabou ficando pequeno. Foi naquele momento que a **Ocupantes** foi procurada. Já no começo de 2014, a consultoria imobiliária apresentou opções para a nova locação. Entre elas, estava o Espaço Empresarial Nações Unidas, que foi escolhido pela IMS Health. Para suprir o espaço necessário, era preciso alugar um andar e meio.

Depois de realizar as negociações, que seguiram com algumas dificuldades, o contrato foi elaborado. Contudo, como qualquer trâmite é passível de problemas, o proprietário dos andares em questão desistiu do negócio quando faltava apenas a assinatura do contrato.

Com o problema em mãos, a **Ocupantes** imediatamente tratou de reiniciar as pesquisas, antes mesmo de informar a IMS

sobre o ocorrido. Com agilidade, um espaço igual foi encontrado no mesmo empreendimento e, ainda, com algumas vantagens, como um aluguel mais barato e uma vista melhor.

Depois da checagem de todos os requisitos, a consultoria informou ao cliente sobre a desistência do primeiro proprietário, mas já apresentando o novo espaço encontrado. Esse passo foi importante, uma vez que a IMS já tinha avisado ao proprietário do imóvel antigo sobre a saída, bem como já tinha aprovado os valores e feito todos os estudos técnicos necessários.

Como resultado do trabalho da **Ocupantes**, a IMS teve suas expectativas superadas em relação ao prazo necessário, ao espaço locado e à economia no valor do aluguel. Como empresa especializada no mercado imobiliário corporativo, a consultoria conseguiu reduzir, ao máximo, as preocupações e problemas do cliente, que teve apenas que ocupar a nova locação para iniciar as operações. ■



Espaço Empresarial Nações Unidas

