

cidade	jornal	data veiculação
SP	Folha de SP	28-NOV-87
assunto		
14-Página Inteira		

Caem os preços dos aluguéis comerciais em São Paulo

HELOISA HELVÉCIA
Editora de Imóveis

O elástico dos preços é rápido quando sobe, mas desce com maior dificuldade. A lenta operação descida já começou para os aluguéis, e a tendência de baixa aparece com mais contundência nos gráficos das locações comerciais. Nos aluguéis residenciais, os valores ainda são mantidos à força no alto, com a ajuda da especulação e da oferta pequena combinada à grande procura.

As estatísticas de "preços pedidos" para aluguéis de imóveis residenciais não dão sinais de queda mas, no mercado real, os contratos acabam sendo fechados com preços abaixo dos inicialmente divulgados. "Os preços altos estão convivendo com um mercado retraído. Há contra-fermas nos contratos de aluguéis e temos conhecimento de que os proprietários estão aceitando negociações abaixo dos valores", diz Sebastião César Pereira, 45, presidente da Associação dos Proprietários Locadores de Imóveis.

Resistência

Na área comercial, a resistência dos inquilinos aos preços irrealistas é maior. "As boas empresas sabem diferenciar o bom e o mau negócio", diz Anthony P. McVeigh, 37, diretor da Richard Ellis, consultora internacional de imóveis comerciais. Segundo ele —que não faz projeções numéricas— o momento atual é de transição. "Nos últimos três anos, houve mudanças nos preços das locações que saíram de patamares razoáveis para preços completamente absurdos em 86. Neste ano, os valores ainda estão altos e, em 1988, eles estarão caros mas chegarão a níveis razoáveis", diz, e dá um palpite: os bons negócios, tanto na venda como na locação, serão feitos em 1989, quando os preços estarão bem mais baixos também no filão residencial.

Os valores dos aluguéis comerciais já despencaram bastante, segundo Waldomiro Bussab Filho, 35, presidente da Bolsa de Escritórios de São Paulo. "No auge do Plano Cruzado, o preço médio do metro quadrado útil para fim comercial era de 2,3 OTNs. Hoje, com aumento da oferta, essa média está em 1,5 OTN", diz. Essa redução nos valores da locação comercial é explicada também por Hubert Gebara, presidente da Federação Nacional das Administradoras de Imóveis: "Muitas empresas se expandiram durante o Cruzado e tiveram de encolher depois, não aguentaram a reindexação da economia. Agora, há um lento aquecimento das locações comerciais, mas os preços estão mais ou menos estabilizados em uma OTN ou 1,2 OTN por metro quadrado", diz. Bussab acredita que há um "certo equilíbrio" entre a oferta e a procura de aluguéis comerciais. "A oferta ainda é maior, mas se caminha para uma harmonia", diz.

Vai faltar

Não é o que mostram as análises feitas pela Richard Ellis. Segundo McVeigh, a demanda atual por locações comerciais, em São Paulo, é de 357 mil metros quadrados de área útil. Há em oferta, hoje, 76.869 metros quadrados úteis disponíveis, sendo que mais da metade desse espaço pronto está vazio há anos, ou seja, não são imóveis absorvidos

O mercado de locação residencial é menos atrativo para o investidor

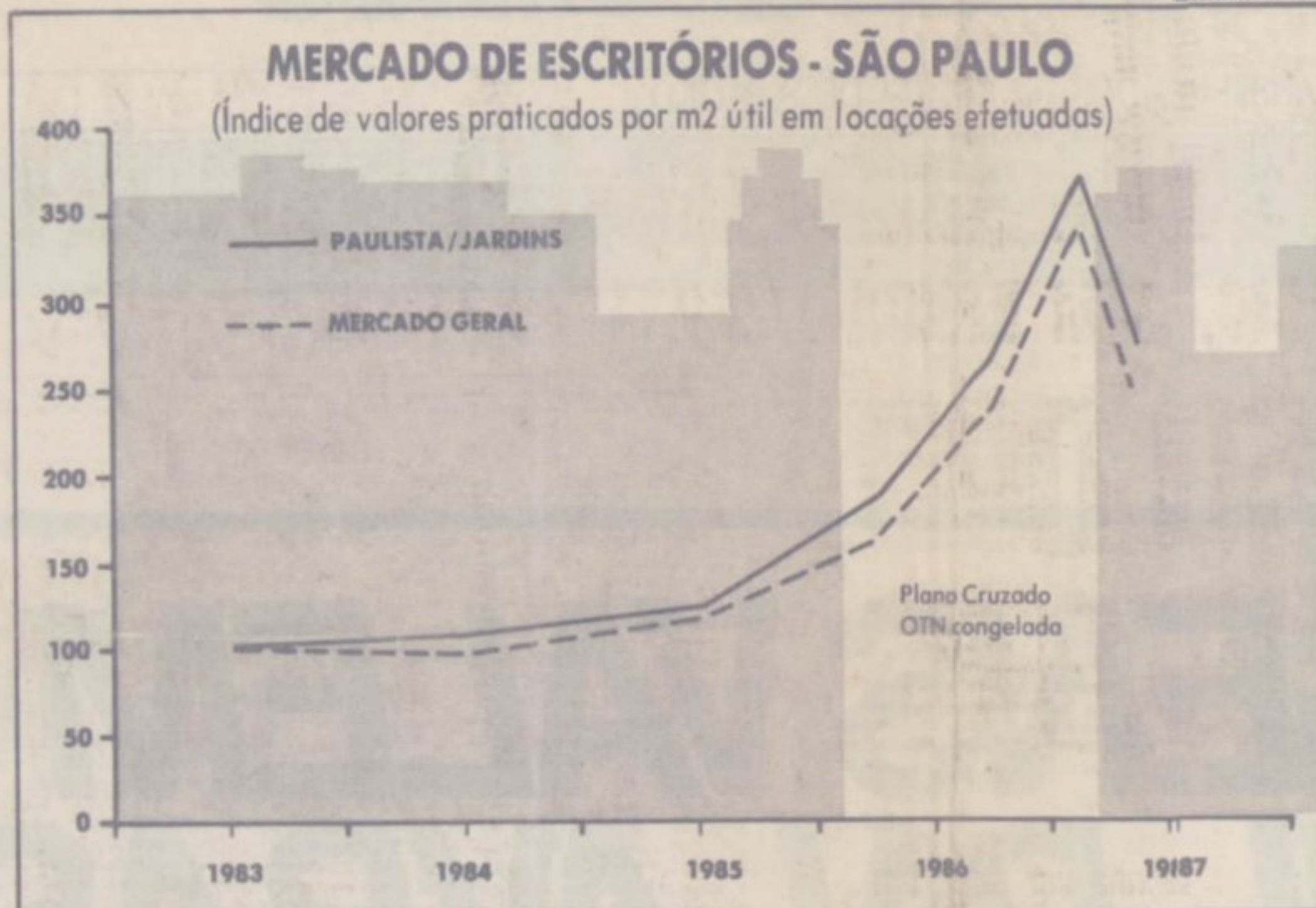
Quem ainda investe em imóveis, no Brasil, prefere a locação comercial, menos visada pelas interferências do governo, que são apontadas pelos empresários do setor como a causa principal da baixa oferta e dos altos preços dos aluguéis residenciais.

Segundo Roberto Capuano, presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, as mudanças nas regras que regem o aluguel residencial criaram uma imagem, para o investidor, de que ao fazer uma locação residencial ele está assumindo uma função social e correndo riscos. "Já na locação comercial, a negociação entre locador e inquilino é normal, e por isso a preferência dos investidores", diz.

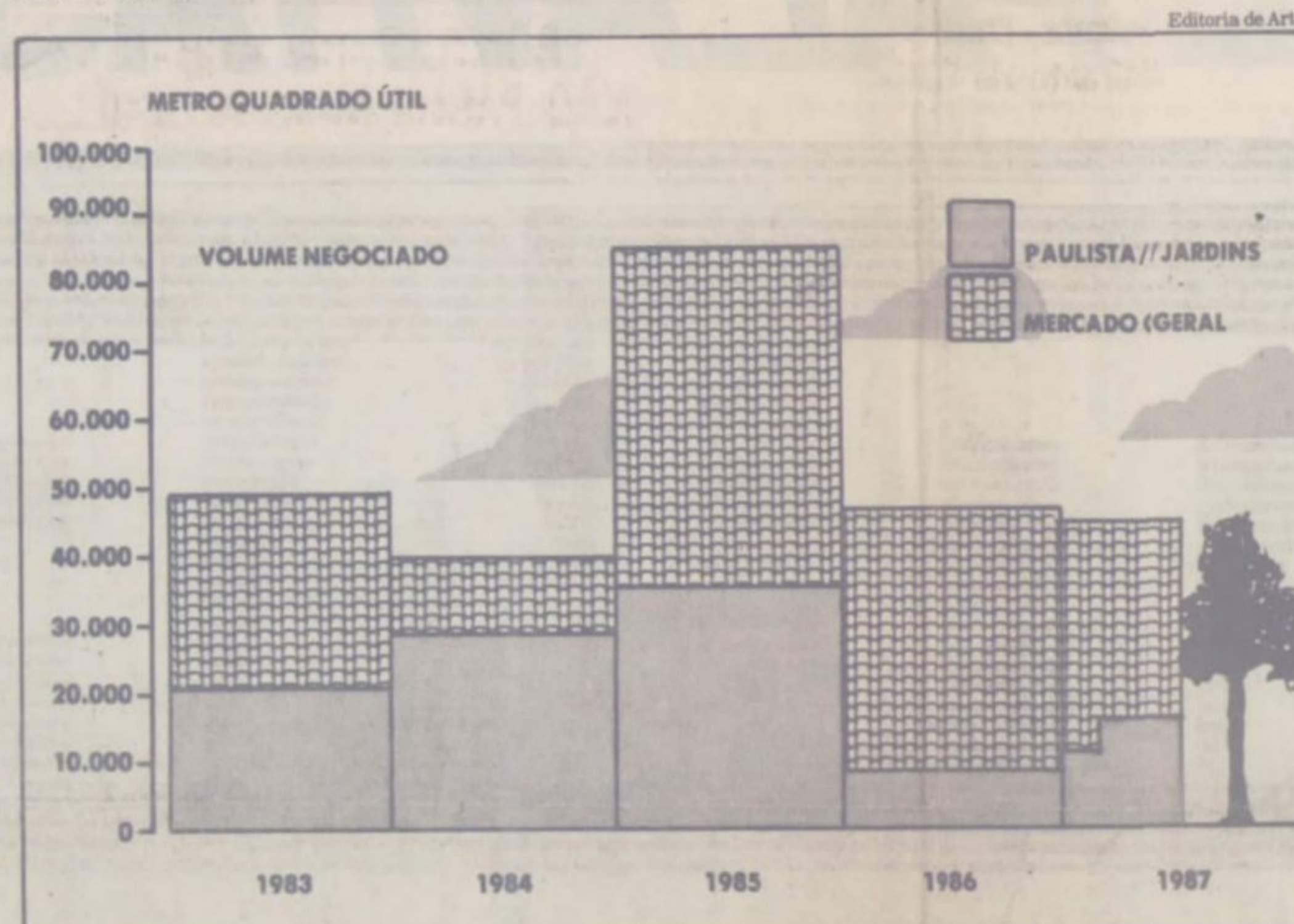
Sebastião César Pereira, da Associação dos Proprietários Locadores de Imóveis, faz o mesmo diagnóstico: as mudanças na Lei do Inquilinato desestimularam investidores e construtores. "No aluguel comercial, o direito de retomada do imóvel é mais livre", afirma. Segundo ele, a locação comercial ainda é atrativa, mas não está de todo protegida. "O investidor fugiu. Só ficou quem não teve mobilidade econômica de se mudar para outro investimento mais atrativo".

Essa situação cria uma distorção no mercado: hoje há muita oferta e procura normal de aluguéis de escritórios enquanto, no residencial, há muita procura, pouca oferta e negócios fracos, em função dos preços inacessíveis.

De 82 a 85, na recessão, os preços dos imóveis estavam aviltados e a quantidade de ofertas era grande. "Muitas propriedades foram vendidas ou alugadas a preços irrisórios", diz Pereira. Depois do Plano Cruzado, os investidores voltaram ao mercado financeiro. "Ocorreu, então, este desequilíbrio entre oferta e procura, e a superinflação dos aluguéis". Os maiores beneficiados, segundo o representante dos locadores, foram os inquilinos antigos e os mais prejudicados, os antigos proprietários e os atuais e futuros inquilinos.



Índice - Richard Ellis

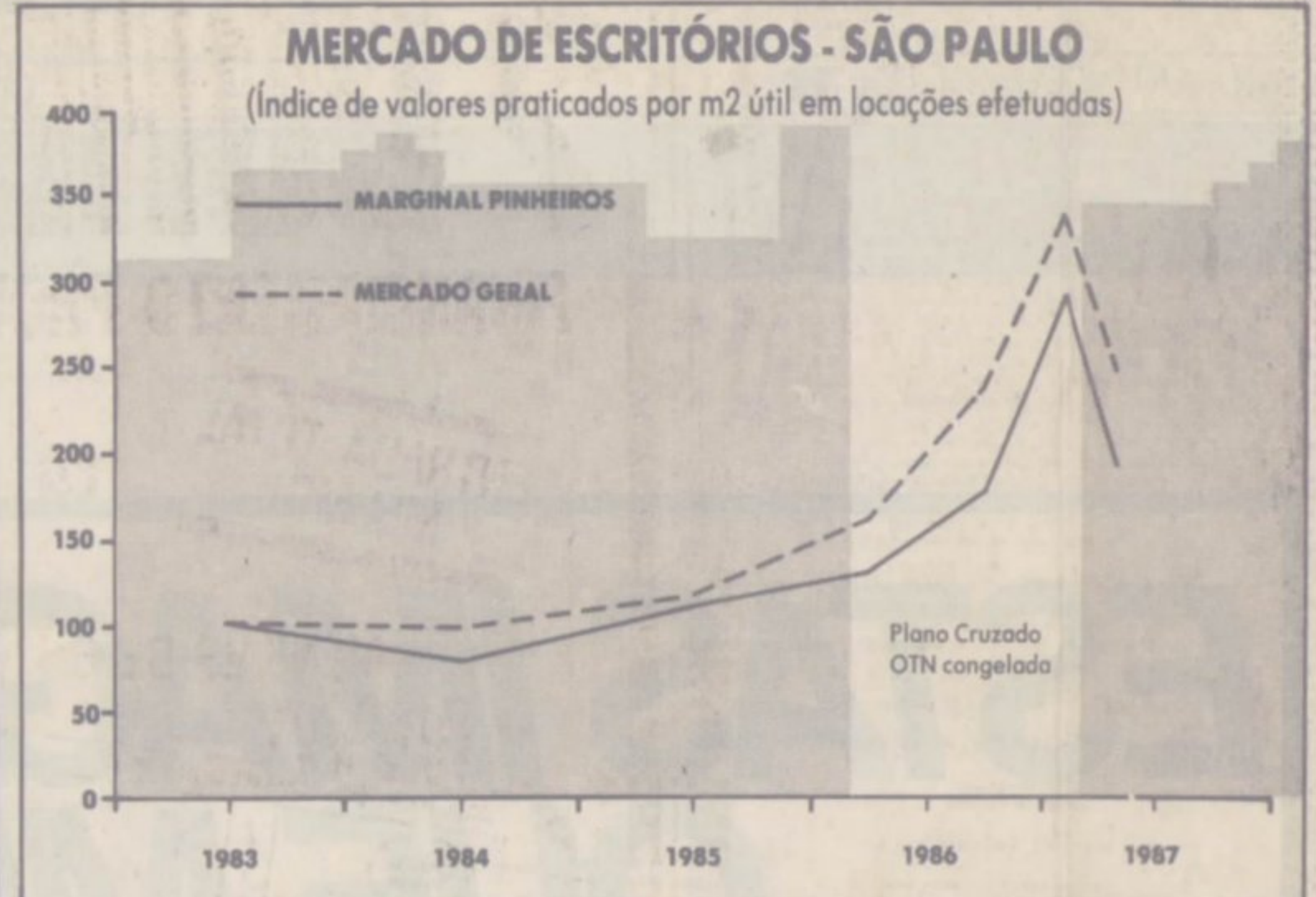


pelo mercado por alguma razão entre duas: preços pedidos muito altos ou especificações que não atendem às exigências dos candidatos a inquilinos.

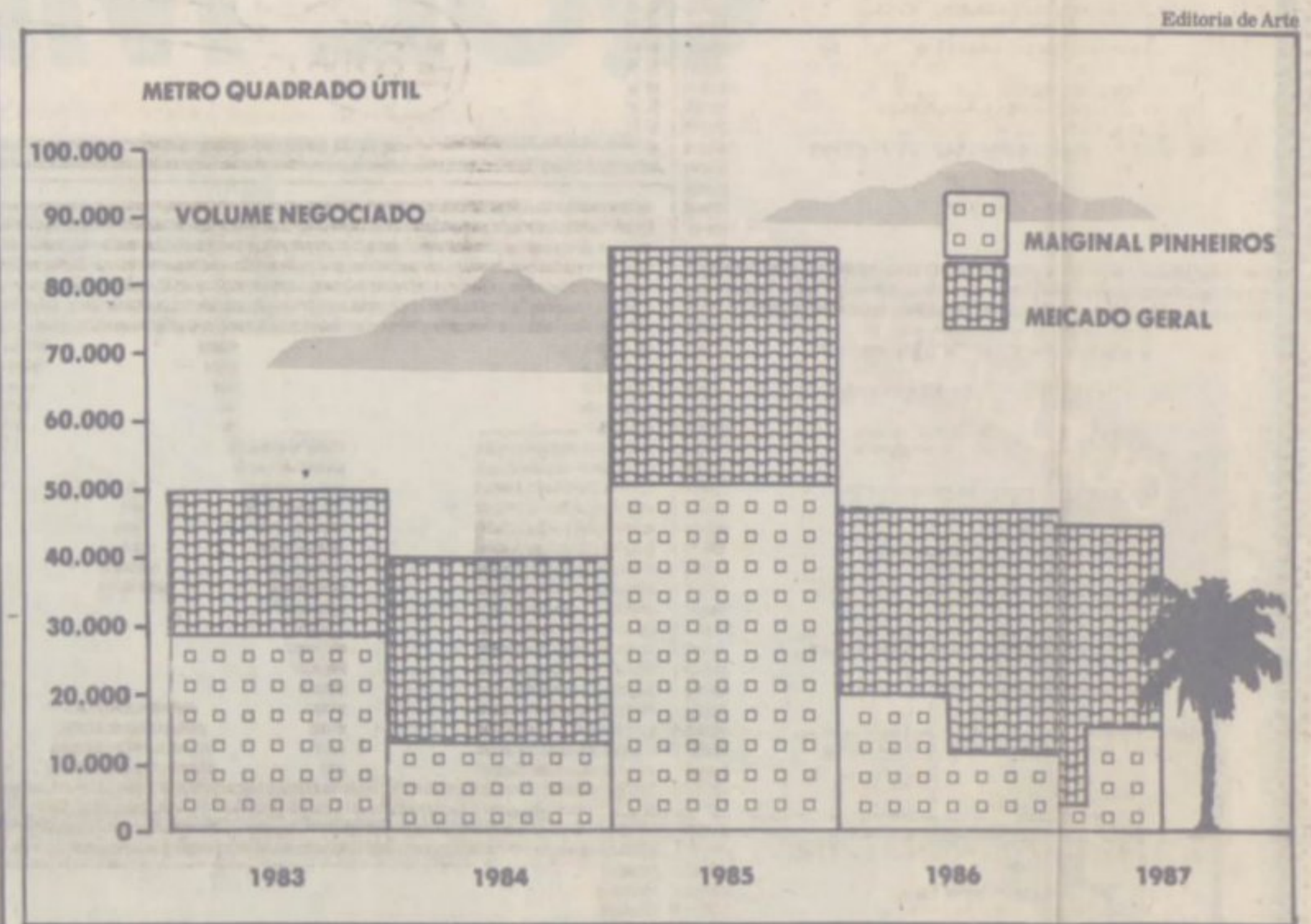
Desse espaço ocioso, 62.212 metros quadrados úteis têm ar condicionado central (especificação com maior demanda) e 14.657 metros quadrados não têm. Relativizando ainda mais o número, existe o fato de que a oferta maior está concentrada justamente na região da Marginal Pinheiros (30.969 metros quadrados úteis com ar condicionado e 5.074 metros quadrados úteis sem ar condicionado), área que sofreu um adensamento populacional, a partir da concentração de escritórios, sem acompanhamento de infra-

estrutura como estacionamento, telefone etc. (Leia nesta página).

As ofertas mais acanhadas estão na região dos Jardins: 2.048 metros quadrados úteis com ar condicionado central e 4.804 metros quadrados úteis sem ar condicionado. Na região da avenida Paulista, há 29.195 metros quadrados úteis para locação (com ar condicionado) e 4.779 metros quadrados (sem ar condicionado). Ali, o problema parece ser realmente preço. Segundo McVeigh, há um ponto de resistência na região da Paulista: quando o metro quadrado útil avança as duas OTNs/mês, o inquilino desiste. Os volumes negociados acima dessa quantidade são irrelevantes, de acordo com a



Índice - Richard Ellis



Richard Ellis. Os preços pedidos, conforme os registros da Bolsa de Escritórios, flutuam entre 1,2 OTN a 2,8 OTN/mês para o metro quadrado.

Foram lançados em São Paulo, no ano passado, 33 edifícios de escritórios e, de janeiro a outubro deste ano, nove prédios com destinação comercial, segundo os dados da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp). Luiz Antônio Pompéia, presidente da entidade, diz que esse volume é muito maior do que o registrado anualmente entre 80 e 85. Mesmo assim, muito do que é lançado, ele pondera, não chega a vingar no mercado. Bussab, da Bolsa de Escritórios, também diz que, dos

edifícios lançados durante o Plano Cruzado, muitos não foram entregues, outros estão sendo concluídos lentamente e outros estão sendo relançados agora. Walter Luiz Cardoso, 28, engenheiro da Ellis, afirma que apenas 70% do que é lançado se transforma em espaço disponível.

Isso significa, para McVeigh, da Ellis, que vai faltar imóvel comercial para alugar, mesmo com as mais de mil unidades lançadas em 86. A demanda de ocupação desses imóveis, em períodos de mercado normal, é de 200 unidades/ano. "Até março de 89, quando novos 53 mil metros quadrados úteis tiverem entrado no mercado, a procura será pelo menos sete vezes maior".



A av. Luís Carlos Berrini, zona sul, concentra prédios comerciais com fachadas descontínuas, um símbolo da arquitetura de Carlos Bratke

Marginal Pinheiros reúne maior oferta de escritórios

Desde o início de 1986 até outubro último, apenas um prédio de escritórios foi lançado na região da Marginal Pinheiros: o Brasinterpart (avenidas Itaipava e Guararapes), da construtora Bratke e Collet, com catorze andares, que agora está praticamente pronto para ser ocupado.

Ainda assim, um obstáculo grande vem impedindo a avenida Luís Carlos Berrini de funcionar como alternativa às áreas da Paulista ou Faria Lima: a falta de infraestrutura. Segundo Waldomiro Bussab Filho, da Bolsa de Escritórios de São Paulo, o problema do estacionamento está bastante acentuado na área, e a oferta de unidades, lá, é maior do que a procura.

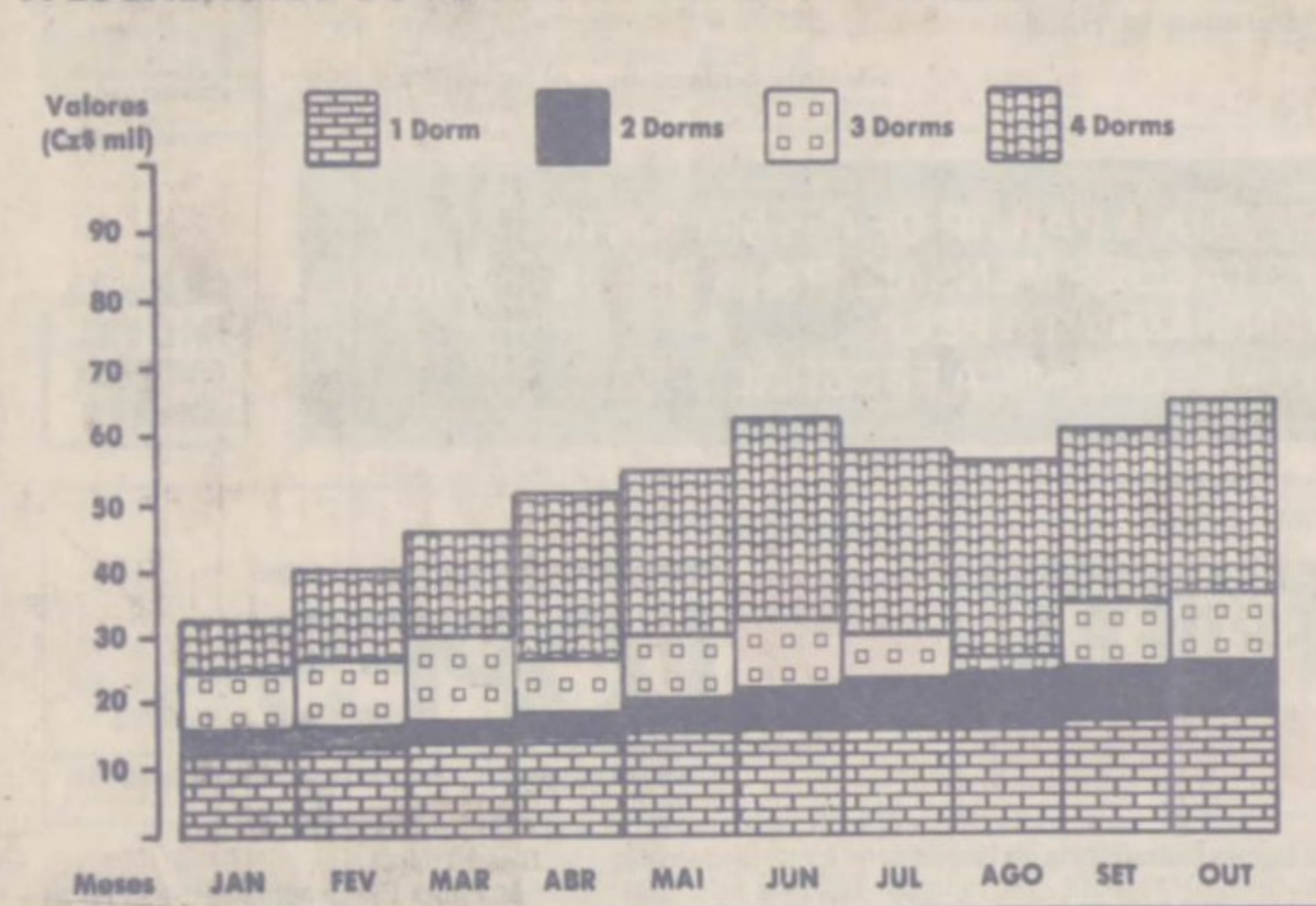
De acordo com Manfredo da Costa Neto, 44, da Richard Ellis, a Berrini vem funcionando como uma válvula de escape, suprindo a carência de bons espaços para a construção de escritórios na cidade e absorvendo muitos edifícios novos. "Mas o perfil da infraestrutura necessária aumenta de forma não proporcional", diz. Segundo Costa Neto, a densidade ocupacional daquela região multiplicou-se por dez, nos últimos quinze anos, para um mesmo equipamento de infraestrutura. Hoje, faltam vagas de estacionamento, telefones e serviços gerais como bancos, transporte, restaurantes para quem trabalha por ali, drogarias etc.

Na avaliação de Anthony McVeigh, também da Ellis, a Marginal Pinheiros terá condições, a longo prazo, de oferecer alternativas de primeira linha para a instalação de empresas. "As dificuldades vmeçam com o zoneamento da área: é um problema estrutural", diz.

Enquanto sobram grand ofertas, o mercado sente a falta de pequenos conjuntos com especificações de primeira qualidade, para a instalação de escritórios, conforme Bussab. O que caracteriza uma especificação de primeira qualidade, num imóvel comercial, é, segundo Luiz Antônio Pompéia, da Embraesp, a existência de laje superior com mais de 500 metros quadrados, ar condicionado central, péireito de pelo menos 2,7 metros, capacidade de peso da laje de 400 quilos ou seis por metro quadrado, sistema de suprança contra incêndio perfeito e vaga no mínimo um carro para cada 35 metro quadrados de área útil.

São essas variáveis q dificultam o cálculo de um preço mo de aluguéis comerciais: a heterogeneidade dos imóveis é maior que no segmento residencial. Na avenida Paulista, por exmplo, dois mil metros quadrados de área útil com as melhores especificações estacionamento, podem ser alugados por noo mil OTNs mensais.

A ESCALADA DOS ALUGUÉIS RESIDENCIAIS EM SÃO PAULO



Fonte: Fenadi