

Por Jorge Wahl

“A recessão econômica iniciada no segundo trimestre de 2014 continua a exercer um claro efeito negativo sobre a rentabilidade dos imóveis comerciais”, registra a Fundação Getúlio Vargas, ao divulgar os números do **IGMI-C (Índice Geral do Mercado Imobiliário-Comercial)** relativos ao quarto trimestre do ano passado, período em que a taxa de retorno obtida pelos investidores continuou em queda, ficando em 2,19%. Ao mesmo tempo, porém, estudos de duas outras fontes, a Jones Lang Lassale e a Colliers International Brasil, mostram que essa tendência de declínio pode estar começando a encontrar resistências. Se estas não forem suficientes para virar o mercado, ao menos poderão ser o bastante para amenizar a inclinação.

O próprio IGMI-C, operado pela FGV e inspirado em seu lançamento pela Abrapp, por serem os fundos de pensão importantes investidores em imóveis, traz um dado que reforça essa expectativa: No quarto trimestre de 2015, as taxas de retorno sobre a renda e o capital foram de, respectivamente, 2,08% e 0,11%, em comparação com o trimestre anterior. Este último percentual significou a continuidade da trajetória de desaceleração registrada ao longo do ano, mas o primeiro já mostrou estabilidade, com o estancamento da queda.

De toda forma, essa estabilidade verificada na taxa de retorno no quarto trimestre não foi suficiente ainda dessa vez para trazer uma mudança na direção de queda, que vem sendo seguida desde de 2013, com uma breve interrupção no primeiro trimestre de 2015.

**Comparação anual** - Se, no lugar da comparação ser feita com o trimestre anterior e a base comparativa for de 12 meses, a tendência de queda observada continua sendo muito clara.

No quarto trimestre de 2015, informa a FGV, as taxas anualizadas de retorno da renda, capital e total foram de, respectivamente, 8,98%, 2,02% e 11,14%.

**Ingredientes novos** - O que pode vir a permitir uma certa reação dos preços é a relativa menor oferta. Mais de 163 mil m<sup>2</sup> de espaços de alto padrão foram absorvidos no terceiro trimestre de 2015, totalizando mais de 427 mil m<sup>2</sup> no acumulado do ano, dando indícios de que o ano de 2015, quando os números forem fechados, apresentará uma excelente absorção histórica, diz a Jones Lang LaSalle.

Pesquisa da Colliers International Brasil já havia apontado nessa mesma direção um pouco mais cedo no ano.

O mercado de escritórios de São Paulo fechou o segundo trimestre do ano com taxa de disponibilidade de 23%, contra 25% no período anterior. De acordo com monitoramento da Colliers International Brasil, a grande absorção líquida do trimestre, 56 mil m<sup>2</sup>, e a prorrogação da entrega de novos edifícios foram responsáveis pela queda na taxa de disponibilidade.

De acordo com a vice-presidente da Colliers, Paula Casarini, o cenário positivo é reflexo da adequação do mercado em relação ao preço pedido. “Há abertura de espaço para negociações que estavam em estudo, principalmente, para o flight to quality – migração para um imóvel mais eficiente”, explica.

**Um novo ambiente** - A chegada ao mercado de escritórios mais eficientes, se por um lado obriga o proprietário do imóvel atual a negociar para evitar que o seu locador migre para um edifício novo, por outro lado tende a fazer com que essas negociações ocorram em um ambiente menos deprimido.

As novas tecnologias e as mudanças na forma de trabalhar, com mais colaboração e interação

entre os profissionais, nota José Martucci Penoff, gerente da área de Corporate Solutions da Jones Lang LaSalle, estão alterando o modelo dos escritórios corporativos. Aquele ambiente marcadamente pessoal vem perdendo terreno para espaços compartilhados, flexíveis e mais inteligentes.

O escritório corporativo moderno é o laptop e acesso à internet. Hoje, poucos são os negócios que ainda demandam uma baia dedicada a um funcionário. Além de ganhos de produtividade e criatividade, essa transformação traz importantes resultados financeiros.

Com base em episódio vivido com um cliente, Martucci observa ter podido concluir que “ 80% das áreas de depósitos de materiais de escritório e de arquivo de documentos poderiam ser reduzidas em uma mudança para um novo prédio, com a digitalização de documentos e outros procedimentos, evitando-se a impressão.

Mas uma revisão de *workplace strategy* não se trata apenas de simplesmente reduzir o espaço. Para ser bem-sucedida, a movimentação de um modelo de uma baia para um funcionário para um escritório com estações de trabalho compartilhadas requer uma atuação conjunta com as áreas de tecnologia e de pessoas.

A TI entra com a infraestrutura tecnológica, que garante, por exemplo, a mobilidade que o mundo digital permite, como usar a internet sem fio e atender a uma ligação telefônica no seu próprio ramal estando em qualquer ponto do escritório. A área de recursos humanos ou de pessoas, por sua vez, precisa ser envolvida para apoiar as mudanças culturais, porque o digital workplace introduz novas maneiras de trabalhar, com mais colaboração e interação entre as pessoas. Surgem novos espaços como as salas de *hudderoom*, para reuniões com até 6 pessoas. As pessoas podem escolher, por exemplo, levar seu notebook para o café e trabalhar de lá.

A maior mudança, porém, diz Martucci, da Jones Lang LaSalle, é que funcionários não têm mais uma estação de trabalho fixa, mas usam as que estiverem disponíveis, bastando conectar seu notebook à internet ou ao Wi-Fi, que precisa ser reforçado. Em geral, estabelece-se uma vizinhança, procurando sentar-se próximo aos colegas da mesma área, mas nada impede de alguém da comercial sentar perto de uma pessoa de finanças e assim por diante, mudando periodicamente de acordo com a tarefa ou o projeto do momento.

No final, conclui Martucci, “a empresa poderá ver que conseguiu muito mais do que apenas reduzir custos de aluguel e manutenção, diminuindo sua área ocupada”.

**Fonte:** [Diário dos Fundos de Pensão](#), em 12.02.2016.