

Especial **MERCADO IMOBILIÁRIO**

Capital lança 322 mil m² de conjuntos comerciais

Desde 2011, 31 novos empreendimentos foram entregues em São Paulo, de acordo com o Secovi. Eventual excesso de oferta pode ser risco

Marilena Rocha

ESPECIAL PARA O ESTADO

Os últimos anos foram de inegável expansão para os prédios de salas comerciais em São Paulo. Aos 12 novos edifícios entregues em 2011, outros 19 prédios foram acrescentados à cidade em 2012 e, até agosto deste ano, foram registradas 43 construções do gênero, totalizando 322 mil metros quadrados, de acordo com levantamento do Sindicato de Habitação (Secovi-SP).

Segundo o diretor da vicepresidência de Gestão Patrimonial e Locação da entidade, Mark Turnbull, houve ofertas não apenas em São Paulo, mas também em outras capitais brasileiras e até em cidades do interior. "Foi a forma que os investidores encontraram de salvar seus investimentos para o futuro, especialmente quando viram os juros caindo."

No entanto, estudo recentemente concluído pela imobiliária Lopes indica que, de julho de 2010 a junho de 2013, 88% do total de lançamentos desse segmento na capital já foram comercializados. No período, a cidade ganhou 21.431 conjuntos, 152 torres e mais de R\$ 10 bilhões em valor geral de venda (VGV). As salas comerciais têm preços médios do metro quadrado entre R\$ 9.220 (zona norte) e R\$ 15.530 (centro), sendo que 85% dos conjuntos dispõem de área privativa de até 49 m².

A maior concentração de conjuntos lançados no período está na Barra Funda (2.175 unidades), seguida pela Bela Vista (1.400) e Vila Mariana (1.375). Destaque ainda para Pinheiros (1.313), Chácara Santo Antônio (1.258), Santana (1.096), Vila Leopoldina (1.083), Tatuapé (911), Brooklin (782) e Vila Olímpia (730).

Qualidades. O apelo dos prédios comerciais está ligado, sobretudo, à localização. Estar bem posicionado significa estar próximo a escolas, hospitais, shoppings e ser bem servido por transportes públicos.

Turnbull chama atenção para o perfil diversificado dos investidores de salinhas. "Boa parcela compra algo entre 30 m² e 40 m² para ocupar. São prestadores de serviços", afirma. Outra parcela compra como investimento para incrementar a renda ou pensando na aposentadoria.

"Há quem compre por meio de uma pessoa jurídica por alguma vantagem tributária e ainda os que adquirem na planta para revender logo depois do habite-se", diz. "É uma forma de não pagar IPTU e condomínio e, ainda, de ganhar um lucro sobre o que já pagou durante a construção."

O investidor que opta por oferecer a sala para locação por conta própria geralmente tem mais

dificuldade do que aquele que recorre ao pool do condomínio ou a uma imobiliária. Pesquisar bem o imóvel e seu entorno é fundamental, sem esquecer de que o novo bem só começará a garantir renda em dois ou três anos depois do lançamento.

O dirigente do Secovi ainda chama a atenção: "Cuidado com o excesso de oferta, que coloca em risco todo e qualquer empreendimento. Eu não tenho números, mas, a olho nu, vemos que, de uns seis meses para cá, a vacância é razoável

nesse segmento. É um bom investimento, sim, mas é preciso verificar o potencial real da área antes de empreender".

Para o coordenador do Centro de Estudos em Finanças Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-Eaesp), William Eid Júnior, se a pessoa está interessada em investir no mercado imobiliário, é importante que ela tenha condições de adquirir várias unidades para diluir o risco.

"Investir em uma ou duas salinhas comerciais não diversifica. Acho que não vale a pena. Se amanhã uma fica vaga já é problema. Melhor optar por um fundo de investimento imobiliário DI", afirma Eid Júnior.



Barra Funda. Bairro da zona oeste lidera lançamentos

Grand BOURBON
ALPHAVILLE HOTEL

EXCELENTE OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO NO MERCADO HOTELEIRO. UM EMPREENDIMENTO EXCLUSIVO E COM MÚLTIPLAS FONTES DE RECEITA.



- Múltiplas fontes de receita: hospedagem, convenções, eventos, restaurantes, bar, fitness center, spa e heliponto.
- Completa infraestrutura de hospedagem - três categorias: suítes corporativas, executivas e longa estadia.
- Maior estrutura para convenções e eventos sociais da região, inserindo Alphaville no mercado de grandes eventos.

Incorporadoras reduzem ritmo de novos projetos

- Com tantos edifícios comerciais entregues ou em fase conclusão, os incorporadores reduziram o ritmo de lançamentos imobiliários na cidade de São Paulo. Nos primeiros oito meses de 2013, a cidade recebeu 3.352 conjuntos, redução de 1,26% em relação ao resultado verificado no mesmo período do ano passado, de acordo com dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp). Entre as unidades residenciais, a alta foi de 39,11% neste intervalo.

"Entregaram muitas salas recentemente, e temos uma dificuldade maior para alugar imóveis onde a procura não acompanhou", diz a diretora da Lello Imóveis, Roseli Hernandez.

Intermediação

Abyara
BrasilBrokers

ICIA
IMOBILIÁRIA

LOPES
IMOBILIÁRIA

www.grandbourbon.com.br
Av. Andrômeda, 655 - Alphaville - SP

Incorporação e Construção

GOINCORP
empreendimentos imobiliários

Administração Hoteleira

BOURBON
Hotéis & Resorts

MEMORIAL DE INCORPORAÇÃO REGISTRADO SOB O NÚMERO 0009 MATRÍCULA 133552, EM 20/08/2013, NO 1º CARTÓRIO DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE BARUERI.

Goincorp Incorporações e Empreendimentos Imobiliários Ltda: Al. Grajaú, 129, 17º andar, Conj. 1703 - Alphaville - Barueri - SP - Brasil - CEP: 06454-050, Tel.: 11 4166-5555. Abyara Brokers: Av. República do Líbano, 1110 - Tel.: 11 3888-9200 - São Paulo / CRECI 20.363-J. ICIA Lançamentos Imobiliários: Alameda Madeira, 53 - 7º andar - Alphaville - Barueri - SP - Telefone: 11 4195-7100 / CRECI 16.988-J. LUL Intermediação Imobiliária LTDA.: Alameda Araguaia, 151 - Alphaville / CEP: 06455-000 - São Paulo / CRECI/SP nº J-19584 / TEL.: 11 2078-4000. Material preliminar sujeito à alteração. As fotos são ilustrativas. As perspectivas e plantas são ilustrações artísticas.