

Vitória sobre a vacância: Reposição através de renovação

Por Kristin Gunderson Hunt



Ainda enfrentando altas taxas de vacância em todo país, administradores imobiliários de propriedades comerciais não estão deixando pedra sobre pedra na hora de tentar atrair locatários para suas propriedades.

“Com prédios comerciais enfrentando tanta competição, proprietários e administradores imobiliários devem tentar de tudo,” diz Linda Day-Harrison, CPM[®] (Administradora Imobiliária Certificada) e fundadora do diretório online de profissionais de imóveis comerciais, o TheBrokerList. “Eles não podem simplesmente ficar parados e esperar pelo locatário perfeito para ocupar 500 metros quadrados de espaço.”

Enfrentando uma taxa percentual nacional de vacância de 17,2% no final do primeiro trimestre, proprietários e administradores estão cada vez mais optando por conjuntos de escritórios “pré-acabados” e “white-box”^{N.T.} para inserir suas propriedades no mercado.

Considerando que ambos os conceitos exigem investimentos para renovações, especialistas em imóveis relatam quais táticas frequentemente resultam na obtenção rápida de locatários e pelos melhores preços de locação – contanto que uma análise apropriada, mostrando as demandas por determinado espaço, seja realizada antes das renovações.

“Dependendo das metas do investidor e do capital disponível, estas estratégias às vezes são implementações valiosas para se locar rapidamente um espaço,” afirma Christopher T. Roeder, diretor administrativo da equipe de locação da Jones Lang LaSalle, agência da Carolina do Norte. “Elas permitem que um locatário também se mude rapidamente para um espaço porque trata-se essencialmente de entrar e usá-lo, ou visualizar a si próprio no espaço porque este foi reduzido a um marco inicial.”

UMA VENDA FÁCIL

Espaços pré-acabados são conjuntos construídos com acabamentos já inclusos de tal forma que os locatários possam visualizar o espaço no qual estarão residindo, assim como possam se mudar rapidamente sem ter que passar por todo processo do projeto ou esperar que a construção esteja completa.

N.T. **White Box:** Uma forma de locação em edifício comercial ou residencial quando a unidade possui acabamento interior mínimo, geralmente com forro, iluminação, encanamento, aquecimento e refrigeração, paredes interiores (pintadas ou não), pontos elétricos, elevadores, banheiros e piso de concreto. Uma White Box é considerada pronta para locação e para as modificações dos locatários. Em muitos casos, o locador oferece incentivos financeiros sob a forma de desconto para melhorias feitas pelo locatário, descontos estes que cobrem ou ao menos pagam parcialmente o custo de quaisquer melhorias necessárias para o locatário, a fim de que ele ocupe o espaço.

Tais conjuntos – projetados com apelo amplo – normalmente incluem carpete neutro, uma área de recepção, boa iluminação, um ambiente para café ou cozinha e um pequeno armário de serviço. Dependendo da planta, as renovações podem ser tão simples quanto colocar travas individuais em um dos escritórios executivos do inquilino anterior, transformando-o em um escritório de uma peça para proprietários únicos.

“Se você puder mostrar aos locatários em potencial, seja o todo ou uma parte de como o espaço ficará quando pronto, eles poderão imaginar a si mesmos ali instantaneamente, e será mais fácil vender-lhes o espaço,” diz Jodi Azevedo, candidato a CPM[®], diretor do escritório financeiro e corretor associado da Parkway Investment Corp., em São Rafael, Califórnia.

Embora amplo apelo seja importante, Roeder diz que conjuntos pré-acabados precisam ser construídos a fim de que eles atendam as demandas do mercado – isso significa que se uma construção já atende a uma certa base de clientes como fundos *hedge*, então os espaços devem ser planejados para as preferências típicas das empresas de *hedge* nesta área.

“Locatários querem espaços que sejam atraentes e que já estejam construídos de acordo com seus gostos,” diz Roeder. “Conjuntos pré-acabados conseguem realizar isto por um preço que frequentemente é menor do que as melhorias personalizadas feitas pelos inquilinos.”

PÚBLICO ALVO

Em geral, os conjuntos pré-acabados frequentemente visam empresários ou firmas de pequeno a médio porte que possivelmente não dispõem de recursos para construir um espaço adequado às suas especificações. Os administradores imobiliários podem ir além ao mobiliar conjuntos de escritórios, ou mesmo fornecer um recepcionista no local, mobiliário de escritório e uma sala de conferências que possa ser compartilhada entre vários pequenos locatários.

“Isto ajuda os pequenos usuários” diz Azevedo. “Eles querem apenas se mudar e já estarem prontos para deslançar.”

Azevedo transformou aproximadamente 300 metros quadrados de espaço para escritórios em São Rafael, Califórnia, em conjuntos de escritórios executivos totalmente mobiliados e com serviço completo. O espaço estava vago já há aproximadamente dois anos, mas foi locado dentro de seis a nove meses para dez locatários diferentes, assim que a renovação foi concluída. Ela disse que eles estão recebendo um pouco mais de aluguéis em valores líquidos do que quando alugavam o espaço para um único locatário.

Em Gulfport, Mississippi, Marvin Koury, CPM[®] e conselheiro sênior da Sawyer Commercial LLC, disse que sua firma criou espaços pré-acabados em um complexo de escritórios perto do aeroporto antes do furacão Katrina. Naquele momento, uma série de incorporadores imobiliários de outras cidades e outras companhias demonstravam grande interesse na área, e precisavam de um espaço no qual eles pudessem vir à cidade para realizar suas atividades comerciais. Locatários que foram desalojados de seus locais de trabalho depois do Katrina também puderam se estabelecer no complexo.

Aos locatários foram oferecidos escritórios mobiliados com tudo incluso para locações a curto prazo, com uma a três salas de escritório, uma sala comum de conferência que poderia ser reservada online, uma impressora e um scanner compartilhados, uma área comum de cozinha e um recepcionista.

“Pessoas que viajam a trabalho chegam, organizam o escritório e começam a trabalhar,” diz Koury. “Eles ajustam o preço da locação, a flexibilidade do espaço e das instalações, e a comodidade; a facilidade de trabalhar em um local que não é semelhante a uma casa tornaram estes conjuntos muito populares. Este é o maior aproveitamento que a propriedade teve ao longo do tempo. Nós definitivamente atingimos o público certo.”

PENSANDO FORA DA “WHITE-BOX”

Enquanto os conjuntos pré-acabados geralmente focalizam locatários menores, as “white-box” são tipicamente voltadas para locatários que precisam de mais espaço. Uma “white-box” implica em demolir tudo que existe em um espaço, pintá-lo inteiramente de branco e criar uma base limpa na qual os futuros locatários possam construir seus projetos.

“Ter um espaço novo e limpo auxilia os futuros locatários a não se distraírem com o projeto do locatário anterior.” disse Roeder. “Isto certamente contribui para o sucesso na locação de um espaço.”

O conceito de “white-box” certamente foi bem sucedido quando a equipe de Roeder assumiu a administração e as responsabilidades na locação de um edifício anteriormente administrado por seu proprietário em São Francisco em 2010. Naquele momento, 78% do edifício estava ocupado e alguns espaços estavam vazios já por um longo período de 10 anos.

A equipe criou um andar de exposição de uma “white-box” a fim de revalorizar a propriedade. Eles modificaram o espaço para criar uma aparência aconchegante com pisos sofisticados, embutiram a fiação, faixas luminosas e colunas cobertas com placas laminadas. Remodelaram banheiros e uma sala de conferência com paredes de vidro foi integrada ao espaço também.

Ele relatou que o conceito do andar de exposição aumentou drasticamente o fluxo dos negócios. Visitas à propriedade aumentaram de uma ou duas visitas por semana para sete a dez visitas por semana. Espaços vagos há dez anos foram alugados em meses. No final de 2011, a propriedade estava 95% ocupada.

“Mesmo estando praticamente vazios, os atrativos de um espaço novo e limpo oferecem aos locatários em potencial um vislumbre suficiente das possibilidades que o imóvel enseja. O cenário aberto lhes dá a liberdade de imaginar alternativas e conceitos que sejam convenientes às suas necessidades, ao invés de terem que enfrentar os obstáculos que o inquilino anterior tenha inadvertidamente deixado no imóvel”

Quer o proprietário decida por um espaço pré-acabado ou por uma “white-box”, ou por ambos, muita pesquisa de mercado deve ser feita para determinar o potencial efetivo de cada estratégia.

“É uma prática arriscada fazer pré-acabados em demasia”, diz David Fisher, CPM[®] e administrador imobiliário regional em Brentwood, Califórnia. “Os espaços “white-box” e a transformação em espaços genéricos dos quais múltiplos usuários possam se utilizar é mais segura. Além disto, pesquisar é fundamental para determinar se uma ou outra estratégia oferecerá um retorno do investimento.”

ANALISE ISTO, AQUILO E TUDO O QUE ESTIVER NO MEIO

Considerando a grande variedade de possibilidades quando se trata de espaços pré-acabados ou de transformar um espaço em “white-box”, o valor médio de capital investido em um ou outro conceito não pode ser efetivamente medido, nem garantir um retorno de investimento, dizem os especialistas.

“Nunca dois edifícios, áreas ou proprietários são iguais”, diz Day-Harrison. “A maneira como os edifícios operam é diferente. A forma como os proprietários investem seu capital é diferente. Ao final do dia, o custo de oportunidades desses projetos é uma decisão individual dos proprietários, no que se refere ao modo pelo qual eles querem gastar e ganhar seu dinheiro.”

Como resultado, especialistas do mercado imobiliário dizem que uma análise do mercado e de locatários potenciais é crucial para determinar se a renovação do espaço faz sentido mercadológico antes de o locatário assinar a linha pontilhada.

“A chave é pesquisar”, diz Fisher. “Conheça o mercado existente na área e os negócios que estão em falta, e vá atrás de conceitos com a perspectiva mais sólida. Eu evitaria palpites. Certifique-se de que sua pesquisa de mercado demonstra a necessidade de tais renovações.”

Especialistas dizem que os seguintes fatores devem ser considerados em uma análise:

- Que tipos de locatários estão atualmente procurando espaços e como o espaço vago poderia ser modificado para atrair tais locatários?
- Quanto de espaços os locatários geralmente procuram no mercado atual e como um espaço vazio pode ser renovado para contemplar estes padrões?
- O que custará para renovar o espaço?
- O que o mercado pode tolerar em termos de aluguéis?
- A planta do piso pode ser facilmente dividida?
- Com qual velocidade o espaço pode ser alugado?

Uma análise cuidadosa e baseada em pesquisa deverá auxiliar o proprietário a tomar uma decisão consciente sobre os custos de transformação de um espaço em pré-acabado ou em “white-box”, e compará-los com o as vantagens potenciais de tomar tais iniciativas.

“Se tais estratégias irão funcionar ou não, depende especificamente do edifício e do mercado,” afirma Day-Harrison. “O que funciona aqui, não funciona ali. Você precisa fazer sua lição de casa. Mas a cada dia em que um espaço permanece desocupado, o proprietário está perdendo dinheiro. Esta é a razão pela qual é tão importante tentar toda e qualquer coisa para conseguir locar um espaço.”