WHITE PAPER

Raio-X dos Escritórios no Brasil

Indicadores, perspectivas e tendências segundo executivos do GRI Club

FEVEREIRO 2023

Redação: Henrique Cisman
Diagramação: Gabriel Pereira

GRI CLUB

DESTAQUES

- A discussão sobre home office, modelo híbrido ou presencial ficou para trás, e o maior desafio agora é de ordem macro.

- A mudança no cenário da curva de juros após as eleições travou negociações em curso.

- Existe uma dependência maior do capital local frente à menor participação de fundos estrangeiros.

- Há ótimas oportunidades de aquisição de ativos, mas uma dificuldade grande de captação, especialmente em fundos imobiliários abertos.

- As taxas médias de vacância ainda estão elevadas, impedindo aumento real nos preços de locação.

- A absorção líquida tende a continuar positiva diante do retorno gradual dos colaboradores aos escritórios, do movimento de “flight to quality” das empresas e do menor volume de devoluções.

- Empresas pequenas e médias retornam mais rápido que grandes companhias, e a busca por lajes menores tem crescido expressivamente.

- Ações institucionais são importantes para incentivar o retorno dos colaboradores aos escritórios.

Mais de 50 executivos líderes de empresas que atuam no mercado de lajes corporativas se reuniram em São Paulo para debater desafios, perspectivas e estratégias no setor. O encontro foi organizado pelo comitê Women in Real Estate Brazil e aberto para a participação de todos os membros do club.

A moderação foi realizada por Celina Antunes, CEO na América do Sul da Cushman & Wakefield, com as participações especiais de Carla Ponzio, diretora comercial da Barzel Properties, Erica Souza, gestora de FIIs da Vinci Partners, e Patricia Beznos, asset manager da Brookfield Property Group Brazil.

O DESAFIO AGORA É OUTRO

Segundo os executivos, a discussão sobre home office, fim ou retomada dos escritórios é assunto superado. A conclusão é que o modelo híbrido veio para ficar, podendo ser adotado em maior ou menor grau de acordo com as políticas de cada empresa.

O CEO e managing partner do GRI Club, Gustavo Favaron, avalia que o cenário é similar ao que tem sido observado nos mercados da Europa e dos Estados Unidos. “No GRI Global Retreat, realizado há três semanas, em St. Moritz (Suíça), 83% dos executivos presentes disseram que não há mais o que discutir em relação ao sistema híbrido, ou seja, o Brasil está alinhado ao que está acontecendo no resto do mundo”.

O desafio agora é outro: o cenário macroeconômico global e do Brasil - mas especialmente o brasileiro -, com uma **curva de juros futuros** que voltou a subir após as eleições presidenciais. O efeito foi mais imediato que o previsto, e desde então **algumas negociações em fase avançada deixaram de acontecer**. “Havia alguns deals engatilhados e a mudança de cenário foi tão rápida que eles não avançaram. Em um dos casos, o comprador ia alavancar uma parte, mas os juros subiram mais rápido que o imaginado, ele não conseguiu a taxa esperada e desistiu”, conforme relata um gestor de fundo imobiliário.

Créditos: GRI Club

Aliás, os FIIs de escritórios devem encarar mais um ano difícil - não devido aos diferimentos de aluguéis e ao aumento da vacância, que ficaram para trás, mas porque **continuará muito desafiador captar recursos competindo com opções de renda fixa em um cenário de alta taxa Selic**. "O FII é um capital contracíclico, então o desafio é encontrar formas de aproveitar as oportunidades que aparecem no momento", diz um executivo.

Se os fundos do setor estão alavancados e fazer novas emissões não é uma possibilidade, uma boa estratégia é "girar o portfólio" para viabilizar aquisições. Como se trata de um mercado sensível ao curto prazo, às vezes basta a venda de um ou de alguns ativos para **destravar valor** e gerar ganho de capital aos acionistas, fazendo o preço da cota "andar" e, assim, **permitir novas ofertas**.

Ainda sobre a disponibilidade de capital, **há uma preocupação com a saída recente de grandes gestoras e fundos internacionais** com histórico de investimentos imobiliários no Brasil. Porém, se no início da última década o mercado contava quase que exclusivamente com este bolso, **agora a dependência maior é do capital local**, que deve consolidar seu protagonismo no financiamento de projetos.

Com dinheiro em caixa, a leitura é que **ainda existem muitas boas oportunidades de entrada** em lajes corporativas, considerando premissas como o **preço do ativo frente ao custo de reposição** e o **valor descontado dos aluguéis**. Não à toa, grandes transações vêm ocorrendo no setor nos últimos anos *(veja alguns exemplos aqui)*.

Créditos: GRI Club

INDICADORES ESTÃO MELHORES, MAS ISSO NÃO É TUDO

Dados da CBRE compartilhados com o GRI Club mostram que o panorama nos escritórios na cidade de São Paulo - disparado, o maior mercado no Brasil - está mais próximo do "velho normal", com substancial melhora dos principais indicadores: a ocupação é superior a metade da força de trabalho em 72% das lajes paulistanas, considerando os 500 principais edifícios corporativos da cidade; **a absorção líquida foi positiva nos últimos seis trimestres** - ou seja, desde meados de 2021; **o número de devoluções caiu 26% ano a ano**, e a vacância caiu 1,5% em ativos triple A, também no recorte anual.

Créditos: GRI Club

O movimento é comprovado por proprietários de escritórios: "O Brasil voltou rapidamente em relação ao exterior. Na Europa, só agora vemos um retorno mais forte devido ao inverno e ao aumento no custo com aquecedores - ou até restrições de uso em determinados horários. **O modelo híbrido vai se aproximando do que a gente conhecia como a normalidade**, mas com essa flexibilidade de não ter que ir todo dia ao escritório", relata um executivo.

O desaquecimento da economia em nível global é outro fator que, curiosamente, contribui para a volta dos colaboradores aos prédios corporativos, conforme apontam membros do GRI Club: "O home office permaneceria forte até haver uma crise. **Quando o mercado de trabalho desaquece, todo mundo quer estar no escritório para ser visto**, e essa dinâmica tende a ser favorável". No tocante à demanda, também se destacam o maior espaço (metro quadrado) por colaborador, o movimento **"flight to quality"**, a transmissão dos valores e da cultura da empresa, a biofilia e a acomodação de funcionários contratados durante a pandemia.

Em linhas gerais, contudo, **as taxas médias de vacância ainda estão altas**, acima dos 20%, com exceção a alguns endereços nobres - especialmente em São Paulo, como Faria Lima e Itaim. Para que possa acontecer um aumento real nos preços de locação, estima-se que este patamar deveria ser entre 10-12%. Por outro lado, as empresas afirmam que nos últimos trimestres a absorção líquida vem crescendo, em alguns casos até mesmo acima do esperado.

Nessa retomada, vale ressaltar o papel dos pequenos e médios ocupantes, uma vez que **as grandes companhias ainda não voltaram com força**. "O perfil dos inquilinos está mudando e a velocidade da retomada também varia muito conforme a característica e a localização dos empreendimentos", diz um investidor. Tal cenário se traduz em **fila de espera para a locação de lajes corporativas menores, de até 500 metros quadrados**, que antes sequer entravam no radar das empresas de consultoria e assessoria imobiliária. Lajes originalmente maiores estão sendo flexibilizadas para atender a essa demanda, especialmente onde a vacância é baixa, e o produto boutique office ganha relevância.

Como sintetizado acima, apesar da melhoria nos principais indicadores, ainda há um importante caminho para o mercado de escritórios alcançar um patamar parecido com o período pré-pandemia. Neste sentido, propõe-se **investir tempo e energia em ações institucionais**, como campanhas de conscientização e divulgação de conteúdos sobre a importância do trabalho presencial, especialmente para os mais jovens, bem como **estreitar o diálogo com as empresas clientes** para entender o que ela precisa no prédio a fim de atrair novamente os colaboradores.

Créditos: GRI Club

NINGUÉM FECHA NEGÓCIOS POR
E-MAIL OU LINKEDIN
GRI ESCRITÓRIOS
2023
GRICLUB.ORG/ESCRITORIOS
ENTRE EM CONTATO E SAIBA MAIS

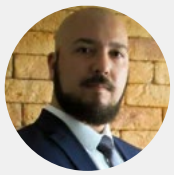
GRI Club
REAL ESTATE

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 10 mil executivos seniores espalhados em 100 países, com atuação nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

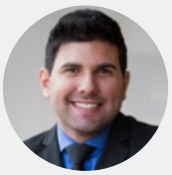
O modelo inovador de discussões do GRI Club permite a livre participação de todos os executivos, fomentando a troca de experiências e conhecimento, o networking e a geração de negócios.

Membros do clube também têm à disposição uma plataforma exclusiva para ver mais informações sobre os executivos e as respectivas empresas, marcar reuniões e acessar de modo irrestrito todos os nossos conteúdos.

CONTATO



Lucas Tortelli
Head of Real Estate Brazil
lucas.tortelli@griclub.org



Robinson Silva
Partner, Real Estate
robinson.silva@griclub.org

GRI Club

GRI Club GRI Club @griclub

griclub.org