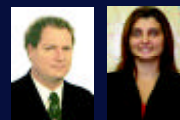


## O mercado em transformação e TENANT REPRESENTATION

Por **Eduardo Herzog** - Presidente, e **Simone Santos** - Supervisora do Depto. Consultoria / Comercial, ambos da Herzog Imobiliária Ltda.



Em grandes capitais como Chicago, Nova York, Paris, Londres, onde se verifica um grande estoque de áreas de escritórios corporativos, e em sua maioria incorporados com fins especulativos para locação, há uma nítida distinção entre as imobiliárias com o perfil de representarem apenas as corporações que procuram ou ocupam espaço, (*tenant representation*) e as imobiliárias que representam os proprietários de imóveis, investidores que incorporam edifícios comerciais (*landlord representation*).

Agora em São Paulo, com o estoque disponível de escritórios corporativos dobrando de tamanho, começa a ser visível, como nos grandes mercados mencionados acima, a distinção entre as empresas prestadoras destes serviços. Basta dar uma volta nas regiões nobres das avenidas Faria Lima, Juscelino Kubitschek, Marginal Pinheiros, Paulista etc., para verificar as placas das companhias que nitidamente estão se posicionando como representantes dos *landlords*.

Isso nada mais é do que um processo seletivo natural, uma vez que prestadores de serviços (imobiliárias), estão cada vez mais agressivos, aprimorando o resultado da qualidade dos serviços prestados aos seus contratantes, e, para evitar conflitos de interesses, necessitam determinar o próprio segmento de atuação.

A corporação que busca no mercado um escritório para instalar sua empresa deverá analisar o que melhor lhe convém ao contratar os serviços de uma imobiliária, visando a procura de espaço:

**“optar em contratar empresas que tradicionalmente estão sempre representando os landlords, que já possuem seu segmento definido dentro do mercado ou aquelas que fazem questão de se manter afastado deste nicho, sem vínculos com landlords?”**

A imobiliária que atua no segmento de *tenant representation* é exatamente a empresa que a corporação procura, pois estará única e exclusivamente a serviço da corporação que busca ou ocupa espaço, sem nenhum compromisso, constrangimento ou obrigações perante os proprietários dos imóveis.

O *tenant representation*, após entender as necessidades de seu cliente, proporcionará a ele todo o conhecimento de mercado, traçará uma estratégia, e, principalmente, sairá a campo na busca do melhor espaço, inclusive imóveis com exclusividade de outras imobiliárias. Em um mercado como o de agora, com elevadas taxas de vacância, torna-se ainda mais necessária a participação de um especialista para a melhor negociação de espaço.

Existem grandes oportunidades de redução de custos no mercado imobiliário de escritórios atual, sendo certo, que o conhecimento profundo que o *tenant representative* traz para a mesa de negociações, possibilita o melhor resultado

nesse intento. O especialista tem o apoio do departamento de consultoria e pesquisa, mantendo permanentemente um cadastro atualizado com preços e disponibilidade de imóveis no mercado. Tais informações são uma poderosa ferramenta, capaz de pressionar os proprietários a cederem nos valores, sob pena do *tenant representative* direcionar o cliente para alugar um outro espaço em um outro imóvel, com preços mais condizentes aos praticados no mercado de agora.

**Isto pode parecer simples, no entanto, não basta uma empresa dizer que possui um departamento de *tenant representation*, ela precisa assumir a postura de não representar os landlords.**

Só uma empresa que tem o perfil de ser 100% *tenant representation* é capaz de conduzir o processo com total imparcialidade e se aproveitar totalmente da situação, não se vinculando aos *landlords*. Até porque, quem estará pagando a sua conta é o seu cliente, a corporação. Desta forma, o *tenant representative* além de ter a ferramenta apropriada para exercer a função, adquire forças para negociar a melhor transação possível para seu cliente, o locatário.

É muito comum também, o *tenant representation* ser chamado por uma corporação quando o contrato de locação esta em fase de renovação, objetivando a intermediação da renegociação e a redução de custos. Este processo já é tão

comum nos USA que, em alguns contratos de locação, estipula-se que o *tenant representative*, condutor da primeira negociação, deva, no momento oportuno, renegociá-la.

Só para se ter uma noção dos ganhos e vantagens que um *tenant representation* poderá trazer a uma mesa de negociação, tem-se como um exemplo uma locação de 5 (cinco) anos em fase de renegociação, onde o proprietário do imóvel pretende um aumento na locação. Supõe-se que o valor pago pela corporação para um escritório de 1.000m<sup>2</sup> (mil metros quadrados), seja de R\$55.000 (cinquenta e cinco mil reais), por mês. Se o *tenant representative* conseguir uma redução de R\$5,00/m<sup>2</sup> (cinco reais por metro quadrado) levando-se em consideração os custos da remuneração, que normalmente são cobrados para uma renegociação de locação, então o aluguel passou a ter uma economia em valor presente de aproximadamente R\$270.000,00. Esta economia se refere apenas ao preço do metro quadrado da locação, sem mencionar outros benefícios que sempre compõem a cesta de negociação de uma locação. ■

---

**Eduardo Herzog** – MCR.h/SIOR, Presidente.

Estudou na faculdade Cândido Mendes, Rio de Janeiro, com mestrado na área imobiliária Corporativa. Credenciado nos USA pela SIOR Society of Industrial and Office Realtors. Antes de entrar para a Herzog Imobiliária Ltda., foi gerente de expansão do McDonald's Brasil (eixo Rio – Norte).

**Simone Santos**, Supervisora Depto. Consultoria / Comercial.

Finalizando sua graduação em direito, iniciou sua carreira há 8 anos na Herzog Imobiliária, como *trainee*. É responsável pelo departamento de consultoria, pesquisa, avaliações, comercial e *tenant representation*.