

Falta profissionalização ao mercado

O mercado imobiliário corporativo está cada vez mais evidente no cenário econômico brasileiro, mas há muito por fazer. Ainda é comum, quando se entra em contato com uma empresa de porte razoável, o assunto ser tratado por um controler, diretor, vice-presidente ou presidente. Nos Estados Unidos e em alguns países da Europa, lida-se diretamente com um profissional especializado e formado para cuidar desta área de sua corporação.

Se considerarmos que, após a Igreja Católica, o McDonald's é o segundo maior proprietário de imóveis do mundo, uma dimensão desse comparativo vem à tona. Em 1984, a rede de lanchonetes se deu conta que havia mais oportunidades no ramo imobiliário do que somente vendendo hambúrgueres. Isso porque cada ponto novo adquirido modificava o entorno do local e aumentava muito o valor da propriedade num prazo de cinco anos.

Foi justamente nos últimos cinco anos que a demanda por um executivo especializado cresceu no Brasil, diante das projeções da expansão da economia, uma situação atrativa aos grandes investidores internacionais. Muitos deles controladores de empresas de capital aberto. Além disso, também têm despejado dinheiro para novas incorporações ou simplesmente



“Entrada de capital estrangeiro e a consequente centralização das propriedades exige um executivo especializado para gestão estratégica da área imobiliária”

comprando bons ativos existentes no mercado nacional por conta do rendimento do aluguel entre 0,8% a 1,2 % ao mês sob o capital aplicado, dependendo do prazo da locação, qualidade do imóvel e inquilino.

Muitos imóveis também foram incorporados por famílias que ao venderem seus prósperos negócios no Brasil se tornaram grandes investidores, além de fundos de pensão de estatais e por fim alguns fundos de pensão de empresas privadas.

A partir desse cenário, fica evidente uma centralização da posse das propriedades antes pulverizadas, agora nas mãos dos grandes fundos de capital. Com isto, estes novos proprietários exigem que a operação neste mercado seja feita do mesmo jeito que em outros países desenvolvidos. Daí a necessidade de administração profissional.

Tendo em vista o que foi discutido, pode-se concluir que a demanda existente é fundamental para que haja uma maior profissionalização dentro do setor imobiliário corporativo. E o Brasil ainda não dispõe de cursos que proporcionem uma qualificação adequada para se trabalhar no ramo imobiliário. Nesse sentido, os paradigmas no mercado brasileiro estão se modificando, uma vez que as transformações descritas estão ocorrendo de forma bastante acentuada. ●

Eduardo Herzog é diretor presidente da Herzog Imóveis Industriais e Comerciais e tem mestrado pela CoreNet Global, primeira organização para líderes empresariais envolvidos em gestão estratégica imobiliária para grandes corporações mundiais.