



ECONÔMICO
Valor

Valor
Setorial

Março 2018
www.valor.com.br

LOGÍSTICA



GESTÃO DE RISCOS

Estratégias dos distribuidores para fazer entregas na periferia

CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS

EM COMPASSO DE ESPERA

Dependendo da evolução da conjuntura, empreendimentos a serem lançados neste ano podem ter suas obras adiadas Por Vladimir Goitia

O setor de condomínios logísticos, castigado pela crise, torce para se reerguer neste ano com a recuperação da economia, embora o que tenha visto até agora seja apenas uma expansão incipiente e modesta, não tendo abraçado todas as atividades econômicas. Entretanto, especialistas avaliam que o mercado continua permeado de incertezas políticas e de desconfiança dos investidores.

Mário Gurgueira, diretor executivo de mercado de capitais da Cushman & Wakefield, uma das líderes mundiais em soluções e serviços imobiliários comerciais, acredita que qualquer tentativa de projeção positiva para este ano poderá dar em nada e, dessa forma, o segmento repetir o magro desempenho de 2017, quando apenas 477 mil metros quadrados de novas áreas foram entregues ao mercado em todo o país, ante 1,28 milhão de metros quadrados em 2016 e 1,22 milhão de metros quadrados em 2015. Somente São Paulo foi responsável pela maior parte (345 mil metros quadrados) dos estoques novos no ano passado.

Dados da Cushman & Wakefield de 2017 mostram que os principais indicadores do setor de condomínios logísticos continuaram num processo de decréscimo observado ao longo dos últimos anos, embora ainda com números positivos. No ano passado, por exemplo, a absor-



ção líquida (diferença entre áreas alugadas e devolvidas) alcançou 263 mil metros quadrados, abaixo dos quase 410 mil metros quadrados em 2016 e dos 378 mil metros quadrados em 2015. O estudo da empresa aponta que a taxa de vacância (área ociosa) no fim de 2017 era de 23,3%, acima dos 22,7% em 2016 e dos 18,4% em 2015. Especialistas avaliam que, num ambiente de mercado saudável, essa taxa não passaria de 10%.

Gurgueira informa que o ano não foi pior porque houve um salto nas

absorções no último trimestre. “É notório que o ritmo de negociações de condomínios logísticos diminuiu. Contudo, o setor atravessou a recessão de modo resiliente, visto que as ocupações foram maiores que as desocupações, indicando que as estratégias adotadas pelos proprietários funcionaram”, afirma. A principal causa do encolhimento decorreu, diz ele, da preferência dos proprietários em prorrogar a finalização de obras na expectativa de uma maior estabilização do mercado e de um quadro político menos turvo.



Novo galpão da GLP em Duque de Caxias, no Rio

Ainda assim, a Cushman & Wakefield acredita que cerca de 1,5 milhão de metros quadrados de galpões possam entrar no mercado até dezembro. No entanto, se as obras continuarem a ser prorrogadas e lançamentos adiados, essa área deve ser bem menor. “Acredito que os investidores vão segurar ao máximo até depois das eleições. Até antes do segundo semestre, quando as pesquisas começam a apontar alguma direção, dificilmente serão tomadas decisões. Por isso, não vejo perspectivas de melhora para nosso setor”, afirma Gurgueira. Para ele, enquanto candidatos populistas ou aqueles sem compromissos com reformas estiverem à frente, o setor continuará de lado.

Numa tentativa de evitar patinar e melhorar seus desempenhos, algumas empresas do setor aderiram à entrega de condomínios sob demanda. Ou seja, vêm construindo layouts que atendam a necessidades específicas de cada inquilino. Outras estão apostando na deficiência de instalações obsoletas para oferecerem áreas logísticas modernas. Mauro Dias, presidente da GLP Brasil, explica que apenas 15% do mercado brasileiro oferece instalações logísticas mais avançadas, enquanto os 85% restantes são antigas e ineficientes. Para ele, esses dados indicam que há potencial de crescimento no setor.

“Nos últimos anos, tem se intensificado o movimento fly to quality e fly to cost das empresas que operam no país. Elas buscam instalações mais eficientes, com maior aproveitamento de armazenagem, infraestrutura completa, localização estratégica e qualidade técnica que permitam a otimização de seus custos”, diz Dias, que, em dezembro, ampliou seus ativos no mundo para US\$ 43 bilhões ao adquirir a Gazeley, um dos principais players e gestores de galpões logísticos e centros de distribuição na Europa.

Dias afirma que os setores farmacêutico e de e-commerce são alguns dos que mantiveram aquecida a demanda por condomínios logísticos,

CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS

DIVULGAÇÃO

Lima, da HSI: preços dos terrenos caíram

mesmo durante o período de crise. Para ele, o ritmo de crescimento do varejo esperado para este ano deve impulsionar as locações, somado à busca por eficiência. “A recuperação da economia sinaliza um cenário positivo para o setor este ano”, afirma.

Atualmente, a GLP tem um portfólio de 4,3 milhões de metros quadrados no Brasil, sendo 2,8 milhões de metros quadrados construídos, com uma taxa de locação do portfólio estabilizada em 91%. “Nossa taxa de vacância está em 9%, muito abaixo da média do mercado”, afirma Dias, que acaba de entregar a primeira fase de um novo empreendimento em Duque de Caxias (RJ). “Temos ainda 1,5 milhão de metros quadrados no pipeline de desenvolvimento, e podemos acelerar o ritmo de entregas de acordo com o crescimento da demanda do mercado.”

A Hemisfério Sul Investimentos (HSI), que por razões mercadológicas ficou de fora nos últimos cinco anos, período em que aproveitou para fazer aquisições de ativos de forma oportunista, decidiu voltar ao mercado com a marca Syslog. “Definitivamente, vemos o mercado com muito mais ânimo do que nos últimos três anos”, diz Máximo Lima,

sócio-fundador da HSI. Durante a crise, conta Lima, a HSI observou que os preços de terrenos para galpões caíram de forma mais acentuada do que os dos ativos construídos e decidiu comprar a preços atrativos. “Percebemos, então, que poderíamos entregar produtos novos com locações mais baixas às praticadas no mercado e rentabilizar nosso capital”, destaca.

A Syslog planeja contar com 500 mil metros quadrados de galpões prontos para locação nos próximos anos, com investimentos de R\$ 500 milhões. Hoje, o portfólio chega a 112 mil metros quadrados com potencial construtivo de 200 mil metros quadrados, consolidados em dois projetos, um em Curitiba (PR) e outro em Duque de Caxias (RJ). Há ainda a possibilidade de adquirir dois terrenos em São Paulo, onde concentrará seus galpões. “Estamos com um terreno em aprovação na região de Perus (SP) para construir 113 mil metros quadrados de área bruta locável (ABL), cujo investimento previsto é de R\$ 180 milhões”, diz Lima. “Como nosso portfólio é bem localizado, temos recebido muitos locatários interessados. Daí que a nossa meta é terminar o ano com uma taxa de ocupação superior a 90% dos ativos existentes e com um bom nível de pré-locação dos ativos em desenvolvimento.”

A Prologis, que tem mais de 900 mil metros quadrados de área construída entregues e mais de 1,2 milhão de metros quadrados em desenvolvimento, com oito condomínios logísticos e 23 galpões em São Paulo e Rio Janeiro, informa que continuará mantendo o foco nesses Estados. É na região Sudeste do país onde se tem observado maior movimentação e recuperação do mercado.

Simone Santos, diretora de serviços corporativos da Herzog, que comercializa e administra condomínios logísticos e edifícios corporativos há mais de 30 anos, avalia que, pelo menos em São Paulo, o primeiro semestre de 2018 será positivo para o segmento, seguindo os passos do

segundo semestre de 2017.

Entretanto, Simone avalia que o segundo semestre é uma incógnita, porque estará fundamentalmente atrelado à corrida eleitoral. “Teremos um ano útil curto (Copa do Mundo e eleições). Por isso, estou sentindo pressão das empresas em resolver projetos no primeiro semestre do ano”, afirma. Embora tenha começado a reagir lentamente, Simone lembra que, no segundo semestre de 2017, São Paulo fechou com uma taxa de vacância de 26,44%, pouco abaixo dos 28,5% nos primeiros seis meses. “Tivemos uma absorção líquida positiva por três trimestres consecutivos de quase 500 mil metros quadrados de área construída”, ressalta.

Simone explica que, devido à absorção positiva das locações e à diminuição considerável na entrega de novos empreendimentos, o estoque disponível em São Paulo começou a diminuir. Ela lembra que em 2017 apenas 400 mil metros quadrados de novos empreendimentos foram entregues, a menor área dos últimos nove anos, ante uma absorção positiva superior a 500 mil metros quadrados, que não era registrada desde 2015. “Há mais de 6 milhões de metros quadrados aprovados e em processo de aprovação para construção de condomínios logísticos industriais. Mas sem qualquer previsão de quando serão entregues ao mercado”, explica a executiva da Herzog, que em 2017 comercializou mais de 100 mil metros quadrados.

Segundo ela, para 2018 estão previstos quase 960 mil metros quadrados, porém essa área poderá não se concretizar, porque os investidores estão acompanhando de perto o mercado, podendo ajustar seus cronogramas de entrega a qualquer instante. “Se mantivermos esse ritmo por ao menos mais dois anos de crescimento sustentável e ininterruptos, com a queda do desemprego, entre outros fatores, acredito que entraremos num novo ciclo de mercado, o da retomada. Só será nesse momento que a construção de novos empreendimentos deverá ser retomada com força”, destaca.