14/01/2013 - Empresas optam por Built to Suit para reduzir exposição de capital em imóveis

Para o mercado imobiliário corporativo este serviço é o mesmo que construção sob encomenda

De origem inglesa, a expressão Built to Suit significa, para o mercado imobiliário corporativo o mesmo que construção sob encomenda. Ainda pouco difundido no Brasil, trata-se de um serviço realizado para empresas de diversos segmentos e tamanhos, com objetivo de desenvolver projetos de construção de imóveis encomendados e especialmente feito para locação. "Como o investimento para a compra do terreno, elaboração de projetos, compra de materiais e mão de obra fica por conta do empreendedor. A companhia contratante reduz a exposição de capital em imóveis próprios, passando a alugar instalações projetadas sob medida para atender necessidades funcionais.", explica Luiz Roberto L. Trevisani, da Petre, que realiza esse serviço e está há 19 anos de mercado de empreendimentos e projetos imobiliários.

Empresas das áreas da indústria, logística, corporativo, comercial, laboratório, escola, hospital, lojas, depósitos, estruturas especiais, entre outros, nacionais ou estrangeiras, que querem montar uma sede administrativa, escritórios, filiais ou outros espaços, para instalações, produção ou distribuição de produtos, encomendam um projeto de imóvel conforme aspirações, necessidades e expectativas, levando em consideração as características do negócio no desenvolvimento. "O prestador de serviço de Built to Suit será o investidor e é quem imobiliza o capital, deixando a empresa-locatária direcionar os recursos para investimentos concentrados nas áreas mais importantes do seu próprio negócio.", detalha o empresário da Petre.

Os aluguéis pagos pelo locatário que solicitou o desenvolvimento do projeto serão o retorno do investidor e a contratação do serviço normalmente é regida por um contrato com prazo mais amplo que o convencional do mercado. "Uma das grandes vantagens da contratação de um serviço como este é que dificilmente a empresa errará na escolha do melhor local para o imóvel, pois o serviço será desenvolvido por especialistas em áreas variadas, como por exemplo, mercado imobiliário, finanças, arquitetura, planejamento de espaço, engenharia de avaliações, urbanismo, direito imobiliário, engenharia civil, marketing, contabilidade, pesquisa, sistemas de informações geográficas, estatísticas, entre outras.", explica Luiz Roberto L. Trevisani.

Os contratos locatários no Brasil podem variar de 5 a 20 anos, de acordo com o tipo de imóvel, localização e senso de risco do empreendedor, mas após este período há como negociar a compra do imóvel. "Entre as opções de negócio está a locação, sempre com possibilidade de renovação, pois uma empresa não vai se mudar para um prédio para ficar 10 anos e depois trocar de local. A corporação terá uma garantia de permanência em renovação de locação entre 10 ou 50 anos. Há como oferecer ao final do contrato a opção de compra pelo valor de mercado na época. Ou, desde o início, no contrato de locação poderá constar a opção de

compra do imóvel ao final do período por valor pré-determinado, corrigido monetariamente com base em determinados índices. Outra opção é já prever a compra do prédio no final, com valor simbólico. Porém neste caso o aluguel têm um adicional.", detalha o diretor da Petre. De qualquer forma, aluguel só será pago após o desenvolvimento da obra e entrega do imóvel para a empresa contratante.

Para conhecer mais acesse *www.petre.com.br*
Estilo Press