04/02/2013 - Locações comerciais crescem 11% em SP

Rentabilidade mensal do investidor em aluguel comercial pode chegar em até 1% do valor do imóvel, aponta a Lello

O número de novos contratos de aluguel de imóveis comerciais fechados na cidade de São Paulo cresceu 11% em 2012, na comparação com o ano anterior. É o que aponta balanço da Lello, empresa líder em administração imobiliária no Estado.
Segundo a administradora, a rentabilidade mensal do investimento em aluguel de imóveis comerciais no ano passado ficou entre 0,7% e 1% do preço de compra da unidade, sem contar, ainda, a valorização imobiliária ao longo do período de 12 meses.
Os contratos de aluguel comercial representaram 32% do total de novas locações intermediadas pela Lello em 2012.
Do total de novos contratos comerciais, 38% foram conjuntos e salas destinadas à área de saúde, como clínicas médicas e odontológicas, além de escritórios de contabilidade, advocacia e representação comercial.
Outros 27% dos novos contratos comerciais de 2012 foram de casas, geralmente para escritórios e clínicas de estética. As lojas de comércio de produtos como bolsas, sapatos e eletrônicos responderam por 17% das novas locações, e os salões comerciais, normalmente destinados a escolas, oficinas, lanchonetes e restaurantes, por 10% do total. Já os galpões, utilizados primordialmente por empresas de logística e armazenamento, representaram 8% dos novos contratos.
“O crescimento das locações comerciais acompanhou o ritmo de 2011, indicando que o mercado continua bastante movimentado e que representa ótima oportunidade de investimento para quem deseja complementar seus rendimentos com o aluguel”, diz Roseli Hernandes, diretora comercial da Lello Imóveis.
Ela dá algumas dicas para quem deseja investir na compra imóveis para locação comercial (veja abaixo).
- Ter um imóvel regularizado, com habite-se e planta aprovada.
- A unidade deve ser compatível com o ramo de atividade.
- É importante analisar a vocação do imóvel.
- Procurar assessoria especializada, que terá condições de avaliar a vocação e o potencial de rentabilidade do negócio.
- É necessário avaliar a região e o bairro, seu zoneamento (se é possível alugar para fins comerciais), segurança, acessos, opções de transporte público e disponibilidade de serviços no entorno.

Lello Imóveis