



# FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

## METODOLOGIA

Relatório é composto pelos 20 Fundos Imobiliários de maior liquidez da B3 e de maior P.L. da Guide Investimentos que tiveram divulgação de informação pública na última semana e também notícias da Indústria de FII's e Mercado Imobiliário.

## FATOS RELEVANTES E COMUNICADOS AO MERCADO

### HGLG11 – CSHG Logística

[Comunicado não Fato Relevante](#): sobre 5ª emissão – 29/07

[Regulamento](#) – 29/07

[Fato Relevante](#): compra SPEs com 2 imóveis – 29/07

O Fundo vem informar aos cotistas e ao mercado em geral que, nesta data, o Fundo firmou o Termo de Fechamento (“Termo”), por meio do qual concluiu a aquisição da totalidade das ações das companhias denominadas BRE Ponte I Empreendimentos e Participações S.A., inscrita no CNPJ sob o nº 09.230.654/0001-86 (“BRE I”) e BRE Ponte V Empreendimentos e Participações S.A.

[Comunicado não Fato Relevante](#): encerramento 5ª emissão – 01/08

Nota: A partir de 01/08/2019, ficam liberados os negócios com as cotas da 5ª emissão sob o código HGLG11. Todas as cotas devidamente emitidas, subscritas e integralizadas farão jus a futuras distribuições de rendimentos em igualdade de condições).

Informou distribuição de:

Rendimento no valor de R\$ 0,75 por cota no dia 14/08/2019

Data base: 31/07/2019 Fechamento: R\$ 159,85 Rendimento%: 0,47

### HGRU11 – CSHG Renda Urbana

[AGE: Ata da Assembleia](#) – 30/07

O volume da Oferta inicialmente ofertado será de até R\$ 735.000.000,00 (setecentos e trinta e cinco milhões de reais) (“Valor da Oferta”), observado que a quantidade de cotas da 2ª Emissão poderá ser acrescida de um lote adicional, a ser emitido na forma prevista no parágrafo 2º do artigo 14 da Instrução CVM nº 400/03, equivalente a até 20% (vinte por cento) das cotas da 2ª Emissão inicialmente ofertadas.

[Regulamento](#) – 30/07

[Informe Anual](#) – 01/08

Informou distribuição de:

Rendimento no valor de R\$ 0,68 por cota no dia 14/08/2019

Data base: 31/07/2019 Fechamento: R\$ 112,50 Rendimento%: 0,604

### LVBI11 – VBI Logística

[Aviso aos Cotistas](#) – 31/07

[Anúncio de Início de Distribuição de Cotas](#) – 31/07

[Informe Mensal](#) – 31/07

[Anúncio de Início de Distribuição de Cotas](#) – 01/08

A partir de 01/08/2019, cotas ex-subscrição. A partir de 06/08/2019, direitos até 12/06/2019

### HCTR11 – Hectare CE FII

[Fato Relevante](#): 2ª emissão – 01/08

O valor total da Oferta Restrita, incluindo a subscrição por meio do exercício do direito de preferência e a subscrição no âmbito da Oferta Restrita, é de até R\$ 40.000.666,46 (quarenta milhões, seiscentos e sessenta e seis reais e quarenta e seis centavos) (“Montante Inicial da Oferta”), correspondente a até 36.097 (trinta e seis mil e noventa e sete) Novas Cotas, pelo valor unitário de R\$ 1.108,14 (mil cento e oito reais e quatorze centavos) (“Preço da Emissão”), valor este fixado, nos termos do parágrafo 1º do Artigo 37 do Regulamento, de acordo com o valor patrimonial das cotas do Fundo, representado pelo quociente entre o valor patrimonial líquido contábil atualizado do Fundo em 12 de julho de 2019 e o número de cotas já emitidas pelo Fundo.

[Aviso aos Cotistas](#) – 01/08

[Instrumento Particular de Emissão de Cotas](#) – 01/08

Informou distribuição de:

Rendimento no valor de R\$ 13,71 por cota no dia 14/08/2019

Data base: 31/07/2019 Fechamento: R\$ 1.115,38 Rendimento%: 1,229

### RBVO11 – Rio Bravo Crédito Imobiliário II

[Aviso aos Cotistas](#) – 31/07

[Informe Trimestral](#) – 01/08

Informou distribuição de:

Rendimento no valor de R\$ 0,20 por cota no dia 08/08/2019

Data base: 31/07/2019 Fechamento: R\$ 43,33 Rendimento%: 0,462

## PRÓXIMAS ASSEMBLEIAS: (AGE E AGO)

05/08/19 09:00 - AGE : KNIP - Kinea Índice de Preços  
05/08/19 15:00 - AGO : RBVO - Rio Bravo Crédito Imobiliário II  
06/08/19 11:30 - AGO : HMOC - Hedge Shopping Praça da Moça  
07/08/19 09:00 - AGE : KNCR - Kinea Rendimentos Imobiliários  
09/08/19 11:30 - AGE : ARFI - Áquilla Renda  
09/08/19 12:30 - AGE : AQLL - Áquilla  
12/08/19 09:00 - AGE : KFOF - Kinea FII  
12/08/19 14:00 - AGE : HTMX - Hotel Maxinvest  
13/08/19 10:00 - AGE : OUFF - Ourinvest Fundo de Fundos  
13/08/19 10:30 - AGE : FLRP - Floripa Shopping  
14/08/19 11:00 - AGO/E : RBCB - Rio Bravo Crédito Imobiliário I  
15/08/19 10:30 - AGE : RBVA - Rio Bravo Renda Varejo  
19/08/19 11:00 - AGO : XPHT - XP Hotéis

## NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

### 30/07 – Taxa de vacância de escritórios cai em São Paulo – Valor Econômico

A taxa de vacância de escritórios comerciais de alto padrão da cidade de São Paulo ficou em 23%, no segundo trimestre, de acordo com a consultoria JLL, com queda de 0,1 ponto percentual em comparação ao primeiro trimestre e de 0,3 ponto percentual em relação ao período de abril a junho do ano passado. Conforme a consultoria, foi a terceira redução consecutiva, e há expectativa de continuidade das quedas marginais.

O levantamento da JLL apontou que, nas regiões da Faria Lima, do Itaim Bibi, da Juscelino Kubitschek e da Vila Olímpia - áreas nobres da zona Sul da capital paulista -, o indicador que mede os espaços vagos em relação ao total ficou abaixo de 10%, o que indica negociações favoráveis aos proprietários.

Na média das regiões primárias (incluindo, além dos quatro mercados, a Berrini/Chucris Zaidan e a Paulista), a vacância foi de 14,7%, patamar considerado de equilíbrio entre proprietários e inquilinos.

A média da taxa de vacância nas regiões secundárias ficou em 31% e, nas regiões alternativas, em 21,4%, o que indica negociações favoráveis aos inquilinos, segundo a JLL. No segundo trimestre, foram entregues dois edifícios corporativos, em São Paulo, no total de 26 mil metros quadrados.

### 29/07 – Lucro da Multiplan cai 20,9% no segundo trimestre – Valor Econômico

A administradora de shopping centers Multiplan registrou lucro líquido atribuído aos acionistas controladores de R\$ 115,2 milhões no segundo trimestre de 2019, uma queda de 20,9% na comparação com o mesmo período de 2018.

Segundo a empresa, em informe de resultados, a queda deu-se ao aumento da depreciação decorrente da aquisição de participação no BH Shopping e do impacto nas despesas de remuneração baseada em ações. Excluindo a conta de remuneração baseada em ações, o lucro líquido teria aumentado para R\$ 136,9 milhões.

De abril a junho deste ano, a receita subiu 6% em base anual, para R\$ 319,4 milhões, conforme o informativo trimestral de resultados (ITR), que considera o pronunciamento CPC 19 e as participações de 37,5% no Shopping Santa Úrsula (Ribeirão Preto/SP) e de 50% no Parque Shopping Maceió.

### 29/07 – Lucro da Aliansce cresce 49% no segundo trimestre – Valor Econômico

A operadora de shopping centers Aliansce registrou lucro de R\$ 37,3 milhões no segundo trimestre de 2019, alta de 49% ante o apurado no mesmo período do ano anterior.

## NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

A receita da companhia cresceu 11,7%, somando R\$ 133,3 milhões no período, conforme o informativo trimestral (ITR) disponibilizado nesta segunda-feira (29) na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O lucro operacional da administradora de shoppings cresceu 10,7%, para R\$ 83,5 milhões.

### 31/07 – BR Malls fecha venda de 7 shoppings a fundo do BTG – Valor Econômico

BR Malls assinou na tarde de ontem acordo para a venda de sete shoppings ao Fundo de Investimento Imobiliário BTG Pactual Shoppings por R\$ 696,4 milhões. No portfólio negociado estão 773 lojas e 141 mil m<sup>2</sup> de área bruta locável própria.

Foram oito meses de negociação e cerca de 60 reuniões com a BTG Pactual Asset Management na sede da BR Malls para concluir a transação. A venda incluiu shoppings no Sudeste, Centro-Oeste e Sul, com foco nas classes A, B e C - entre eles, o Osasco Plaza Shopping (SP) e o Ilha Plaza (RJ).

É o primeiro fundo da gestora do BTG Pactual com foco em shoppings. O Valor apurou que novas captações podem ocorrer no setor por meio deste mesmo fundo, que deve concentrar a estratégia da gestora no segmento.

No total, é um fundo imobiliário de R\$ 900 milhões, considerando recursos de investidores para aquisição das fatias nos ativos e uma emissão de dívida a ser contratada. São R\$ 430 milhões em recursos de 50 investidores (de alta renda e institucionais) e R\$ 470 milhões em Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI). A captação com os cotistas foi fechada em três semanas.

A maior parte dos R\$ 900 milhões será destinada para compra da participação da BR Malls e de acionistas minoritários que também fizeram parte da transação. Considerando todas as posições vendidas, o fundo adquiriu 39,6% do Osasco Plaza, 65,6% do Ilha Plaza, 65% do Plaza Macaé, 100% do Casa & Gourmet, 85% do Shopping Contagem, 100% do Capim Dourado e 100% do Londrina Norte.

Na metade do ano passado, a gestora definiu que entraria no segmento e, entre julho e setembro, passou a analisar ativos à venda. No fim do ano passado, iniciou conversas com a BR Malls, que já buscava interessados em parte de sua carteira. A empresa de shopping centers tem reduzido seu portfólio desde 2017, concentrando-se em empreendimentos de maior porte e em mercados que considera de grande potencial de consumo.

Com a venda, a companhia passa a ter 32 shoppings no país.

"Não queríamos buscar um ativo aqui, outro ali, mas montar já inicialmente um portfólio mais estruturado, para mostrar a disposição em sermos relevantes nesse mercado", diz Allan Hadid, sócio da BTG Pactual Asset Management. Segundo Michel Wurman, sócio responsável pela área imobiliária do BTG Pactual, os empreendimentos comprados são maduros, mas alguns, como o de Macaé (RJ), são "uma aposta", com espaço para maior retorno nos próximos dois ou três anos.

O fundo já definiu que a Soul Malls, do executivo Andre Ryfe, será a responsável pela gestão dos sete shoppings. Haverá uma fase de transição entre a companhia e a BR Malls, atual administradora.

A BR Mall informou ontem que ao valor de venda, de R\$ 696,4 milhões, pode ser acrescido um pagamento baseado na performance dos ativos. Caso o desempenho alcance determinado patamar, haverá pagamento adicional de até R\$ 22,4 milhões. Após a liquidação financeira da venda dos shoppings, a BR Malls pretende distribuir o valor integral aos acionistas.

### 31/07 – No 2º tri, Aliansce saiu-se melhor do que a Multiplan – Valor Econômico

Os shopping centers começam a retomar crescimento neste ano, após a recessão que levou as empresas a publicar os seus piores desempenhos da década. Neste movimento de saída da crise, a Aliansce apresentou alguns números do segundo trimestre melhores que os da Multiplan, dizem analistas. Iguatemi e BR Malls publicam seus balanços nos próximos dias.

O lucro líquido da Aliansce cresceu 49% no segundo trimestre, para R\$ 37,3 milhões, e a receita líquida subiu 11%, para R\$ 145,7 milhões, em relação a igual período do ano passado.

A Multiplan, por sua vez, registrou aumento de 6% na receita, para R\$ 319,4 milhões. E o lucro caiu 20,9%, a R\$ 115,2 milhões.

### 31/07 – No 2º tri, Aliansce saiu-se melhor do que a Multiplan – Valor Econômico

A empresa de shopping centers Aliansce informou nesta terça-feira (30) que planeja investimentos de R\$ 100 milhões a R\$ 140 milhões em 2019 — no ano passado, foram R\$ 103,6 milhões, segundo disse a companhia em teleconferência com analistas nesta manhã. A ação da empresa apresentava um leve recuo de 0,04% no início da tarde desta terça, após apresentar, na segunda (29), resultados avaliados como positivos pelos analistas.

## NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

### 31/07 – Avanço de fintechs pressiona bancos a melhorar eficiência – Valor Econômico

O impacto da concorrência das fintechs, embora ainda tímido, começa a se tornar visível nos números dos grandes bancos. Do fechamento de agências ao lançamento de plataformas digitais, as maiores instituições financeiras do país deixaram claro, nos últimos dias, que sentem os efeitos dessa nova competição e estão reagindo a ela.

O sinal mais recente veio do Itaú Unibanco. O maior banco do país em ativos fechou 195 agências físicas apenas no segundo trimestre, um ritmo bem mais acelerado do que vinha adotando até então. De março para junho, a instituição reduziu de 99,7 mil para 98,4 mil seu quadro de funcionários, incluindo outros países da América Latina. Essa base vai encolher mais nas próximas semanas, a depender das adesões a um programa de desligamentos voluntários (PDV) anunciado anteontem, elegível para 6,9 mil pessoas. É a primeira iniciativa do tipo adotada pelo banco desde 2009, pouco depois da fusão entre Itaú e Unibanco.

O presidente do Itaú, Candido Bracher, disse que um "incremento na digitalização" tem diminuído o fluxo nas agências físicas - daí a decisão de reduzi-las. O banco tem agora 3,3 mil unidades. "O fechamento de agências tem se dado exclusivamente em razão das necessidades dos clientes", afirmou.

O Itaú não está sozinho. O Banco do Brasil (BB) anunciou um plano de reorganização interna que resultará no encerramento de 242 agências das 4,7 mil existentes. Esse é o número líquido de um processo de combinará a conversão de agências em postos de atendimento (estrutura mais leve do ponto de vista regulatório), de postos de atendimento em agências e a abertura de unidades voltadas a micro e pequenas empresas. As mudanças levarão a um enxugamento de pouco mais de 2 mil funcionários no quadro do BB, composto por 96,6 mil pessoas.

Os números são pequenos diante da estrutura dessas instituições, mas indicam uma preocupação em aumentar a eficiência num momento em que as fintechs avançam com modelos de negócio bem mais enxutos e atraem investimentos milionários. Somente em julho, três operações relevantes foram fechadas envolvendo novatas do setor. A Creditas, plataforma de crédito com garantia, captou US\$ 231 milhões, numa rodada liderada pelo Softbank. O grupo japonês também colocou R\$ 1 bilhão numa oferta de R\$ 1,25 bilhão em ações do Banco Inter fechada anteontem. O Nubank, por sua vez, levantou US\$ 400 milhões numa transação na qual foi avaliado em US\$ 10 bilhões.

Diferentemente dos pares, o Bradesco mexeu pouco na sua rede de agências: foram 36 fechamentos desde o início do ano, dos quais 13 entre abril e junho, ficando com pouco menos de 4,6 mil. Porém, o balanço do segundo trimestre deixou evidente o impacto da concorrência em credenciamento de cartões e investimentos, duas das áreas de negócios em que a atuação das fintechs tem sido mais intensa.

O banco aposta em seu gigantismo e na retomada da economia para mitigar o impacto da perda de receita nessas áreas, enquanto avança em sua estratégia de digitalização. "Tudo aqui se resume a ganhar escala, e nós estamos conseguindo ganhar escala", afirmou o presidente do Bradesco, Octavio de Lazari Jr., em teleconferência com analistas na semana passada. "Podemos voltar a crescer em receita de serviços em 2020 com a economia melhor."

A rede física impõe aos bancos tradicionais um custo que seus competidores digitais não têm - por isso, o grande desafio das instituições financeiras é dosar a velocidade da transição para os novos canais e buscar um equilíbrio entre os mundos físico e digital. "O ritmo da digitalização depende de uma combinação de nossa capacidade [de oferecer novas tecnologias] e da demanda de clientes. Não é algo que está totalmente fora do nosso controle", afirmou Bracher.

Dados do próprio Itaú ajudam a entender o dilema. As agências digitais são 2,5 vezes mais eficientes que as físicas. Porém, a maior parte dos clientes do banco ainda chega por meio das unidades de tijolo e cimento.

Se olhados apenas os clientes que abrem conta digital ou chegam espontaneamente às agências físicas, a conta se equipara em 70 mil por mês para cada um, segundo Bracher. Mas a maior parte dos novos clientes nas unidades físicas vêm por meio da oferta de serviços de folha de pagamentos para empresas, um filão importante para as instituições financeiras. Por causa desse efeito, o Itaú abriu 1 milhão de contas "físicas" e 205 mil digitais no segundo trimestre deste ano.

Por isso, o fechamento de agências do Itaú nos últimos meses se concentrou onde havia duas unidades próximas. "Não houve redução de cobertura geográfica. É muito importante manter", disse Bracher. "As agências nos dão capacidade de atender um público diverso, enquanto os bancos puramente digitais costumam ter um público mais homogêneo."

Para se adequar aos novos tempos, cada banco tem sua estratégia. O Itaú aposta na digitalização de dentro para fora, substituindo os sistemas legados. O banco também criou a plataforma de pagamentos instantâneos "iti", entrando na competição pelas carteiras digitais.

## NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

### 30/07 - Após subir até 30%, preço de terreno em SP se acomoda – Valor Econômico

Depois de período de forte valorização dos preços de terrenos para empreendimentos imobiliários de médio e alto padrão, entre outubro e março, na cidade de São Paulo, os valores começaram a se estabilizar, nos últimos meses, devido à combinação de incorporadoras mais abastecidas em seus estoques de áreas e indefinições em relação à economia. No mercado, o entendimento é que novo movimento de altas acentuadas depende do desempenho do setor e do país.

"Dependendo da velocidade de vendas dos imóveis em agosto e setembro, quando haverá grande concentração de lançamentos, pode haver mais um aquecimento do mercado de terrenos e valorizações de 15% a 20%", afirma o presidente da Brasil Brokers, Cláudio Hermolin. "Se houver a retomada da economia como se espera, tudo vai ter outro patamar de preços", diz o vice-presidente de Incorporação e Terrenos Urbanos do Secovi-SP, Emílio Kallas, ressaltando que o terreno é a principal matéria-prima para qualquer empreendimento.

O diretor técnico da Lopes, Cyro Naufel Filho, afirma que a procura por terrenos para projetos destinados às rendas média e alta continua forte, na capital paulista, mesmo com as aquisições feitas pelas incorporadoras desde a definição eleitoral em 2018 e em decorrência da redução de seus estoques de unidades, mas destaca que não houve espaço para os valores aumentarem desde março. "Os preços estão mais estáveis, em patamar elevado", diz Naufel.

### 30/07 - Valor médio do aluguel no Rio está mais barato – O Globo

Alugar um imóvel no Rio está mais barato. Um levantamento realizado pelo Sindicato da Habitação (Secovi Rio) registrou queda de 4,44% nos últimos 12 meses no valor da locação. No Centro, a queda no período foi de 9,29%. Na Zona Sul, de 2,96%, e na Zona Norte, de 2,88%.

Dos 17 bairros analisados, 12 tiveram redução nos valores, sendo que as baixas mais acentuadas foram no Centro (-6,07%), Laranjeiras (-5,57%) e Flamengo (-4,75%). Nestes bairros, o valor médio do metro quadrado, hoje, é de R\$ 26,60, R\$ 28,97 e R\$ 31,71, respectivamente. A média no Rio é de R\$ 30,10.

O Índice FipeZap, que tem outra base de cálculo e metodologia, também registrou queda no período de um ano: -1,32%.

Além dos dados, segundo fontes do mercado de imóveis, os preços para locação no Rio vêm caindo desde 2015 (estima-se que entre 30% e 50%). No auge de procura, os valores altos anunciados levaram a cidade à condição de "mais cara do país". O ano seguinte, porém, trouxeram a crise e a recessão, e logo o dinheiro deixou de circular no mesmo ritmo.

Por isso, para alguns profissionais do mercado não se trata exatamente uma queda, mas de um ajuste nos preços, pois os valores de hoje estão mais próximos dos praticados em 2012, antes do boom. Ainda assim, para quem procura imóveis desde 2013 os preços continuam salgados se comparados aos de outras cidades e à qualidade dos imóveis.

— Nos últimos 12 meses, a queda aconteceu, mas foi até menos acentuada. O que ocorre hoje é uma redução nos contratos que só agora estão vencendo. O mais comum neste último ano é o proprietário abrir mão do reajuste anual, normalmente baseado no IGPM. Isso significa uma perda real de 3% a 6% — explica Luiz Barreto, presidente da Estasa Administradora, lembrando que o imóvel vazio também gera custos para o proprietário, como IPTU e condomínio.

— Houve uma queda, que podemos identificar como readequação após o período eufórico de expansão do mercado imobiliário. O ciclo seguinte de excesso de oferta de imóveis provocou um realinhamento natural nos preços, aumentando as negociações com os locadores — acrescenta Marcelo Borges, diretor de Condomínio e Locação da Associação Brasileira das Administradoras de Imóveis (Abadi).

#### Retomada de leve

Entretanto, a variação de janeiro a junho de 2019, em ambas as pesquisas, foi de alta, entre 0,94% e 1,75%. Este é outro dado relevante. Apesar da baixa no ano passado, no acumulado percebe-se que tal queda está diminuindo.

Em alguns bairros os aluguéis até subiram desde janeiro deste ano, como Botafogo (5,36%), Ipanema (2,59%) e Recreio (2%). E, considerando-se as regiões, apenas Zona Norte (-1,01%) e Zona Central (-2,85%) tiveram registros negativos. A Zona Sul teve alta de 0,71% e a Zona Oeste, de 2,24%.

Segundo o vice-presidente do Secovi Rio, Leonardo Schneider, esses dados mostram que, apesar da queda em geral, o mercado agora está se estabilizando.

— Achemos que atingimos o limite de queda e o que se espera agora é o começo da retomada do mercado.

## NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

O movimento é cíclico e movido por oferta e procura. Há quatro anos os preços vêm caindo gradativamente, mas não devem baixar mais. Antes, havia uma oferta menor. Mas, com as crises econômica e de confiança, a oferta de imóveis cresceu 500% desde 2012 — diz Schneider.

Para Luiz Barreto, também não há mais perspectiva de novas quedas.

— Os preços já se regularam, o estoque das construtoras diminuiu e o mercado de locação deu uma aquecida. Prever agora o que vai acontecer não é simples, mas estamos otimistas e, com a retomada da economia, os preços têm espaço para subir um pouco.

### Zona Oeste e Norte

De acordo com a pesquisa do Secovi Rio, o Centro foi a região mais afetada com a queda dos valores. Entretanto, os entrevistados destacam que a Zona Oeste também sentiu a mudança.

Como a região concentrou a maior parte dos lançamentos nos últimos 10 anos, muitos investidores não conseguiram vender seus imóveis comprados para especulação e optaram pela locação. Desta forma, a oferta para aluguel é bem alta. E, como se sabe, a concorrência alta leva a preços mais baixos (ou melhores para quem paga).

— A Zona Oeste foi a região com o maior número de entrega de novos imóveis nos últimos anos, num processo muito impulsionado pelo projeto Olímpico. Com o excesso de oferta nessa região, o volume de negociações foi e está sendo mais intenso, provocando uma adequação nos preços — diz Borges.

Sonia Chalfin, diretora da Precisão Empreendimentos Imobiliários, diz que os bairros com maior desvalorização imobiliária da região são Recreio dos Bandeirantes, Vargem Pequena e Vagem Grande, por causa da grande quantidade de novas unidades construídas, especialmente populares.

— Com a perspectiva de aumento de acesso ao crédito de bancos, de instituições financeiras e financiamentos imobiliários com recursos das cadernetas, o mercado deve receber uma onda positiva, ajudando a circulação da moeda e, com isso, aquecendo o setor imobiliário.

O jogo virou: os inquilinos estão mais exigentes. Com mais ofertas, crise e alta taxa de desemprego, a hora é de os proprietários adequarem os preços e negociarem os seus contratos.

Para isso, o que vê hoje, segundo os especialistas, são contratos mais flexíveis com, por exemplo, saída sem multa após 12 meses ou redução do valor do aluguel no primeiro ano. Há quem ofereça ao inquilino descontar do aluguel melhorias feitas no imóvel.

— No começo da crise, o proprietário que não quis negociar ficou com o imóvel vazio. Depois de um tempo, aceitou os descontos e voltou a alugar — diz Luiz Barreto, presidente da Estasa.

Marcelo Borges, diretor de Condomínio e Locação da Abadi, também acredita que os locadores estão cada vez mais conscientes do atual cenário e suas perspectivas. Com isso, estão usando a imaginação no momento das negociações:

— Compartilhar o custo do seguro fiança e conceder anistia nos primeiros meses para a realização de benfeitorias são exemplos de uma postura flexível por parte dos proprietários. Neste momento, os dois atores do processo saem ganhando.

Outro ponto é o produto oferecido. Ninguém mais quer pagar para viver em um imóvel caindo aos pedaços por preços de um apartamento de luxo. Sonia Chalfin, diretora da Precisão Empreendimentos Imobiliários, reforça que os locadores precisam acompanhar a modernização do mercado imobiliário:

— Não somente se adaptando a valores menores, mas desenvolvendo também um novo conceito quanto à apresentação do imóvel — explica ela.

Diante desse cenário, os proprietários têm que entender que a realidade, hoje, é outra. O locatário está mais exigente, já que a oferta é bem maior.

— A questão do estado do imóvel é fundamental. Hoje, a maior parte dos imóveis residenciais para locação está precisando de reformas. Então, imóveis reformados, quando anunciados, são rapidamente alugados por valores acima dos demais — afirma Barreto, que dá um conselho:

— Minha orientação aos proprietários é cuidar do apartamento e, se necessário, reformá-lo. O valor investido retornará.

## CONTATOS

Conheça o nosso time de especialista da área de Investimentos.

### RENDA VARIÁVEL

research@guideinvestimentos.com.br



Luis Gustavo Pereira – CNPI  
tavico@guide.com.br

### FUNDOS IMOBILIÁRIOS

Lucas Stefanini  
lstefanini@guide.com.br

Julia Carrera Bludeni  
jbludeni@guide.com.br

Daniel Chinzarian  
dchinzarian@guide.com.br

### FUNDOS

gestao.fundos@guideinvestimentos.com.br

Erick Scott Hood  
eshood@guide.com.br

Leonardo Uram  
luram@guide.com.br

David Rocha  
dsrocha@guide.com.br

Rodrigo Fazzolari  
rfazzolari@guide.com.br

Rodrigo Fontana  
rfontana@guide.com.br

### TRADING

trade@guideinvestimentos.com.br

Luiz Augusto Ceravolo (Guto)  
lceravolo@guide.com.br

Alessandro Utiyama  
autiyama@guide.com.br

Filipe Carvalho  
fccarvalho@guide.com.br

Gustavo Morgado  
gmorgado@guide.com.br

### RENDA FIXA

trade@guideinvestimentos.com.br

Gabriel S. Santos  
gssantos@guide.com.br

Ricardo Sitonio Maia  
rmaia@guide.com.br

Thomaz Telechun da Silva Telles  
ttelles@guide.com.br

### EQUIPE ECONÔMICA

Victor Beyruti Guglielmi  
vbeyruti@guide.com.br

Rafael Passos  
rpassos@guide.com.br

Luis Chapadeiro Sales  
lsales@guideinvestimentos.com.br

### POLÍTICA

Conrado Magalhães  
cmagalhaes@guide.com.br

### SALES

sales@guideinvestimentos.com.br

Cristiano Hajjar  
chajjar@guide.com.br

Guilherme Diniz  
gdiniz@guide.com.br

João Falconi  
jfalconi@guide.com.br

Marco Antônio Govea  
mgovea@guide.com.br

Rodrigo Ramalho  
rramalho@guide.com.br