

Vida Imobiliária

01-06-2015

Periodicidade: Mensal

Classe: Construção/Imobiliário

Âmbito: Nacional

Tiragem: 1500

Temática: Construção/Imobiliário

Dimensão: 2829

Imagem: S/Cor

Página (s): 12 a 15

## | DOSSIÊ: ESCRITÓRIOS & FACILITY MANAGEMENT

# Qualidade deve ser a tónica no "novo" mercado de escritórios de Lisboa

O mercado de escritórios de Lisboa está em processo de mudança, e nesta nova fase a procura de grandes áreas por multinacionais que escolhem o nosso país para instalar serviços é uma realidade latente e que parece estar longe de acabar. E, mais que preços competitivos, o grande requisito desta procura passa pela qualidade dos espaços, abrindo um novo desafio mas também uma janela de oportunidades ao lado da oferta, que tarda em relançar-se.



Da esquerda para a direita: Carlos Oliveira (C&W), Miguel Agostinho (APFM), Pedro Silveira (Grupo SIL), Eric van Leuven (C&W), Rosa António (BNP Paribas), José António de Mello (Selecta), António Gil Machado (Vida Imobiliária), Luís Machado (Fundger) João Hormigo (EDP), Miguel Paiva Couceiro (Deloitte), Pedro Ló (APFM) e Pedro Coelho (Square)

Ou, pelo menos foi esta uma das grandes conclusões no final de mais um Pequeno-Almoço Debate organizado pela Vida Imobiliária e pela Cushman & Wakefield, e que desta feita contou ainda com o input da Associação Portuguesa de Facility Management (APFM). Dedicado ao mercado de escritórios, seus desafios e oportunidades, e ao papel do Facility Management nas estratégias de ocupação das empresas, o encontro decorreu à porta fechada a 14 de maio no hotel Intercontinental Lisboa e reuniu à mesa vários investidores, gestores, proprietários, grandes ocupantes, facility managers e consultores, nomeadamente: João Hormigo (EDP e APFM), Miguel Paiva Couceiro (Deloitte), Rosa António (BNP Paribas), Pedro Silveira (Grupo SIL), Luís Machado (Fundger), José António de Mello (Selecta SGFII), Pedro Coelho (Square SGFII), Pedro Ló e Miguel Agostinho (APFM), Eric Van Leuven e Carlos Oliveira (Cushman & Wakefield).

### BNP Paribas vai continuar a crescer em Lisboa

Evitar a dispersão dos seus escritórios e procurar concentrá-los num mesmo edifício, parece ser um requisito comum às atuais estratégias imobiliárias dos grandes ocupantes presentes em Lisboa, mas que face ao stock atualmente disponível nem sempre é possível de satisfazer, como contou Rosa António do BNP Paribas.

Esta entidade financeira francesa é hoje um dos maiores inquilinos no mercado de Lisboa, ocupando atualmente cerca de 30.000 m<sup>2</sup> de escritórios distribuídos por vários edifícios. *"Neste momento estamos a estudar a melhor forma de gerir o nosso espaço, pois os planos são para aumentar os nossos escritórios"*, contou Rosa António, sublinhando estarem em curso processos de mudança de de algumas equipas que estavam instaladas em edifícios mais antigos, para outros mais modernos. Contudo, neste processo o grupo deparou-se com a impossibilidade de ocupar um edifício com plataformas de 2.000 m<sup>2</sup> por piso, como ambicionava, pois essa é uma oferta que *"neste momento não está disponível em Lisboa, pelo que tivemos de optar por distribuir os nossos escritórios em mais pisos que o inicialmente ambicionado"*.

Tratando-se de um dos exemplos mais emblemáticos desta nova vaga de procura das multinacionais para o nosso país, foi em 2008 que o BNP Paribas inaugurou o Centro de Operações Internacional no edifício ARTS, o qual passou dos cinco colaboradores iniciais para cerca de 1.115 no início deste ano, estando atualmente a decorrer mais um processo de recrutamento.

Confirmando a continuação desta rota de crescimento, Rosa António salienta que *"a qualificação da mão-de-obra e os custos muito competitivos das rendas de escritórios"* são os grandes drivers deste fortalecimento da presença do grupo no nosso país, o qual, recorda, *"tinha inclusive um centro de serviços na Polónia que decidiu deslocalizar para cá"*.

Eric van Leuven, da Cushman & Wakefield, sublinha que a evolução do mercado de escritórios deve ser analisada à luz *"da forma como a cidade está a atrair novos ocupantes, e o BNP Paribas é um ótimo exemplo: já cá está, está a crescer e provavelmente no futuro poderá trazer novos serviços para Lisboa. E isso só é possível porque o nosso país tem um excelente nível de qualificação da força de trabalho, mas também imóveis de qualidade a preços competitivos e ótimas infraestruturas de comunicações, entre várias outras coisas"*.

Mas há cada vez mais exemplos significativos, como é o caso da Deloitte. *"Neste momento, estamos num processo de crescimento em Portugal que não passa só por ocupar mais área mas sim também por alterar um pouco a lógica de instalação de mais serviços no país"*, começa por explicar Miguel Paiva Couceiro, manager da consultora, que está em processo de mudança das suas atuais instalações no Saldanha, onde ocupa cerca de 10.500 m<sup>2</sup> distribuídos por dois pisos, para uma nova sede onde todos estes serviços passarão a estar concentrados numa área de 12.500 m<sup>2</sup> num mesmo edifício na avenida engenheiro Duarte Pacheco, e a que vão juntar outros 2.000 m<sup>2</sup> na avenida da Liberdade, onde irá *"criar um conceito inovador"*, explica o responsável.

*"A nossa estratégia de mudança e o grande drive para a necessidade de mais espaço foi precisamente a reestruturação das nossas áreas de serviços. Neste momento, estamos a exportar a prestação de serviços para clientes internacionais e o que queremos fazer é, ao invés de irmos nós para os escritórios dos clientes, trazê-los para cá para estarem a trabalhar nas nossas instalações durante o tempo que o projeto implicar"*. Miguel Paiva Couceiro afirma que *"esta área de serviços é muito importante para o nosso crescimento, e sempre aqui muito dependente das tecnologias e dos serviços de IT pois é isso que nos permite trabalhar cá nos nossos escritórios como se estivéssemos nas suas próprias instalações"*. Além disso, considera, *"desta forma, contamos também atrair para o nosso país novas empresas e não será necessariamente para o centro de Lisboa"*.



Eric van Leuven, C&amp;W



Pedro Ló, APFM



João Hormigo, EDP



Pedro Silveira, Grupo SIL

## DOSSIÊ: ESCRITÓRIOS & FACILITY MANAGEMENT



José António de Mello, Selecta

### Chegou a hora de lançar novos projetos

Com as multinacionais a liderarem a procura por espaços de grande dimensão em Lisboa e, acreditam os responsáveis, numa tendência que está para ficar, é cada vez mais urgente o lançamento de novos projetos. Contudo, observa Carlos Oliveira, "há uma equação que não é fácil e que se apresenta como o grande desafio nos grandes projetos: como desenvolver com custos controlados um projeto de elevada qualidade, em termos de áreas e que seja colocado no mercado a preços competitivos?"

### Grupo SIL prepara-se para lançar escritórios a 12,5€/m<sup>2</sup> em Alcântara

Uma realidade que não passa ao lado do Grupo SIL, que tem em carteira e em fase de projeto dois novos projetos em Alcântara e na Cruz Quebrada que irão colocar no mercado mais de 60.000 m<sup>2</sup> de escritórios. Confiante na evolução do mercado, Pedro Silveira afirma que "o produto que queremos fazer em Alcântara e na Cruz Quebrada é muito competitivo e, por isso, estamos certos que haverá uma boa receptividade do lado da procura". E adianta que "em Alcântara teremos uma área por piso de 2.500 m<sup>2</sup>, num total de 35.000 m<sup>2</sup> de escritórios que terão um rácio de apenas 7,5% entre área bruta e área útil – ou seja, cerca de metade dos 15% que é a atual média no mercado e que será em média 42% mais barato em termos energéticos do que a generalidade do nosso parque de escritórios atual. O nosso objetivo é colocar este produto no mercado a um preço de mais ou menos 12,5 €/m<sup>2</sup>, sendo que "estamos neste momento em negociações com dois possíveis ocupantes, um para uma área de 10.000 m<sup>2</sup> e outro para a totalidade de um dos edifícios", pois garantindo primeiro a ocupação será mais fácil assegurar o crédito". "Estou convencido que arrendamos os nossos escritórios com facilidade, o grande desafio é construí-los com crédito".

"O ânimo para avançar com a nova promoção de escritórios é grande, mas a disponibilidade da Banca para a concessão de crédito para a sua construção continua muito baixa", reconhece Pedro Silveira. Em todo o caso, garante, aqueles projetos são para avançar, pelo que atualmente está a "decidir qual a estratégia a seguir" para financiar a sua construção, o que poderá passar pela alienação de outros ativos atualmente



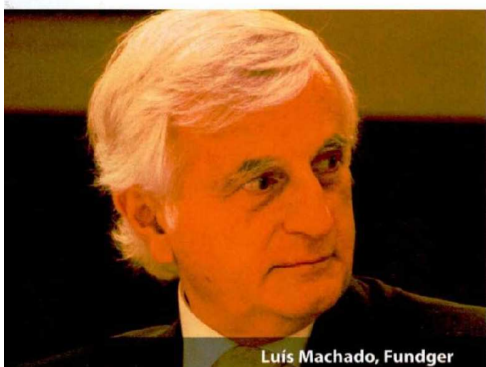
Pedro Coelho, Square

Lembrando que "o mercado está efetivamente a mudar", o responsável da Cushman & Wakefield sublinha que "esta nova procura quer escritórios com muita qualidade. Por isso, há espaço para se construírem novos projetos e, provavelmente, para alguma recuperação do valor das rendas". E, a seu ver, um bom exemplo do tipo de procura que irá destacar-se nos próximos tempos é precisamente o "das multinacionais, pois "escolhem sobretudo um edifício de maior qualidade, não se regendo apenas pelo fator preço, isto é, pelo edifício mais barato".

E, a crer nestes especialistas, nos próximos anos deveremos assistir a uma maior deslocalização da procura para a zona ribeirinha que começa a afirmar-se como a nova zona de expansão do mercado, como notou Luís Machado, da Fundger. "A nova sede da EDP em Santos é uma grande âncora, e creio que poderá atrair outras empresas para as imediações", cita como exemplo.



Miguel Paiva Couceiro, Deloitte



Luís Machado, Fundger

### Pressão para a reconversão de espaços antigos aumenta no centro

Entretanto, conta José António de Mello, da Selecta "temos sentido uma grande pressão para encontrar ativos no centro da cidade que possam ser transformados em hotéis", o que tem originado a saída de stock de alguns edifícios de escritórios antigos. "Já fechámos dois ou três negócios, e se houvessem mais ativos disponíveis mais negócios teriam sido fechados pois esta é uma área muito dinâmica". Pedro Coelho, da Square confirma o interesse crescente dos investidores estrangeiros por este mercado, e chama também a atenção para a diversificação do perfil e origem dos investidores que por cá aportam nos últimos tempos.

Uma procura que está contribuir para que seja dada baixa do stock "daqueles edifícios que embora historicamente fossem ocupados por escritórios, não estavam qualificados para tal", e que está também a fazer emergir uma tendência muito importante: "pela primeira vez temos proprietários a renegociar a saída de inquilinos de escritórios em edifícios na avenida da Liberdade, para os transformar para fins de habitação ou de turismo", observa Carlos Oliveira.

em carteira. "No universo do Grupo SIL temos um portfólio de mais de 500.000 m<sup>2</sup> de escritórios, com uma idade média de 15 anos, Estamos neste momento a equacionar fazer uma venda de 100 a 200 milhões de euros de parte desses ativos, para podermos ser nós a fazer a regeneração com capitais próprios e já há interessados", revela. E, "se vale a pena construir escritórios? Obviamente que sim, porque as pessoas vão querer mudar para melhores escritórios, que ainda por cima são mais novos e mais baratos", conclui, partilhando a sua convicção que "daqui a dois anos vamos ter falta de escritórios, sobretudo para grandes áreas".

### Rendas baixas não são chave de sucesso para a maior eficiência dos custos de ocupação

Pagar rendas baixas não é a chave para que uma empresa majore a sua eficiência de custos com a ocupação, e neste campo a fórmula de sucesso passa sim "por criar valor associado ao imobiliário através de uma boa estratégia de facility management", afirma Pedro Ló, presidente da APFM. Por isso, nos dias que correm é essencial que "o facility management seja encarado como uma atividade de suporte às organizações, para que estas possam estar o mais disponíveis possível para o seu core business".

Também aqui o planeamento e a antecipação são fulcrais, reconheceram os responsáveis, embora o crescimento da atividade nem sempre permita que esse prazo seja tão alargado quanto o ideal, realça Rosa António. É o caso do BNP Paribas, que neste momento está a planear a sua estratégia de ocupação e gestão de instalações a um horizonte prévio de nove meses.

No caso da EDP, que tem sob sua alçada cerca de 1,5 milhões de m<sup>2</sup> sob gestão distribuídos por 118 edifícios de norte a sul do país, o planeamento e a monitorização são fatores chave de sucesso neste campo, conta João Hormigo, do departamento de gestão de instalações da EDP, o qual conta atualmente com uma equipa de 35 pessoas alocadas à operação global deste portfólio. No caso desta entidade, "Temos todos os serviços de facility management contratualizados a empresas externas com exceção do controlo, que continua a ser feito internamente pois não queremos perder o know-how acerca do que se passa nos nossos edifícios".

Por isso, explica, "foi desenhado um modelo misto, no qual todos os serviços técnicos são executados em outsourcing mas com controlo interno. Temos

uma grande preocupação aquando do procurement das empresas que trabalham connosco e, nesse sentido, não trabalhamos com empresas de segunda linha: procuramos sempre o melhor em cada área", garante, sublinhando que "os contratos de prestação de serviços duram geralmente três anos, ou dois anos no caso de ser a primeira vez que trabalhamos com esse fornecedor. E, quer num caso, quer noutra, existem cláusulas muito rígidas para a eventualidade de se verificar algum incumprimento".

Reconhecendo o elevado peso dos custos de ocupação no balanço de uma empresa desta dimensão, este especialista realça contudo que "a renda é apenas uma parcela" e que "existem muitos outros campos que pesam quase tanto como aquela, daí a importância de uma boa estratégia de facility management pois é essencial para uma gestão de custos mais eficiente".

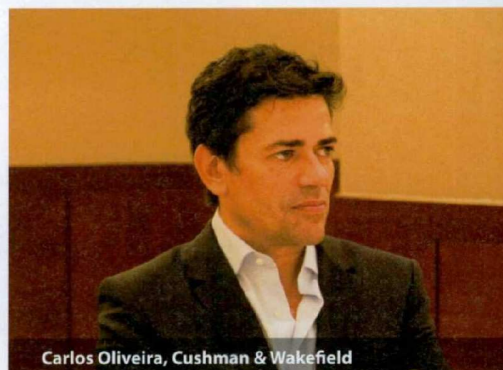
### Regras do jogo estão a mudar

Em 2015, "o perfil e o modelo de negócio está a mudar face ao que foi o cenário dos últimos anos, durante os quais se assistiu à diminuição da procura por novos ocupantes, a processos de consolidação e a muitos ocupantes a beneficiarem de condições de mercado mais favoráveis", salientou Carlos Oliveira, acrescentando que "desde o início do ano já se vêm algumas empresas novas a entrar no mercado bem como a alguns grupos multinacionais mais ativos, embora também se verifique algum movimento de consolidação".

Uma opinião partilhada por Luís Machado, que diz que "neste momento temos uma alteração muito significativa face aquilo que era o mercado nos últimos dois a três anos", resume Luís Machado, da Fundger, garantindo que não ter "dúvidas nenhuma que estamos a mudar, e os processos de renegociação já vão sendo mais positivos para o proprietário". Também Pedro Coelho reconhece que "um evidente aumento da procura por arrendamento de escritórios", dando como exemplo o caso do edifício Zenith no Arquiparque, "que comprámos há dois anos com uma taxa de ocupação de 50% e que atualmente já está colocado em 80%".



Miguel Agostinho, APFM



Carlos Oliveira, Cushman &amp; Wakefield



Rosa António, BNP Paribas

ACEDA À EDIÇÃO DIGITAL  
E TENHA ACESSO AOS  
VÍDEOS E FOTOS EXCLUSIVOS  
DESTE ENCONTRO

