

ADMINISTRAÇÃO DE PROPRIEDADES: A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

PERSPECTIVAS

Agenda do dia:

1. Intercâmbio de experiências

(lacunas ou oportunidades)

2. Abordagem internacional

(formação profissional)

3. Know-how administração americana

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

PERSPECTIVAS

1. Intercâmbio de experiências (lacunas ou oportunidades)

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

Tudo sobre os gringos...

Quem são os americanos, afinal de contas?

Gente materialista e obtusa que só pensa em dinheiro e poder?
Um povo laborioso e empreendedor que construiu a primeira democracia do planeta e a maior potência econômica do mundo?

Uma nação ambiciosa e autoritária que vive de intervir nos destinos alheios? Uma civilização liberal que acolhe pensadores de toda parte do mundo? Um país etnocêntrico e racista que não tem visão para a alteridade? Uma raça de gênios que já abocanhou 320 prêmios Nobel?

Enfim, seriam os Estados Unidos o leito maligno do capitalismo selvagem, ou “o país das oportunidades”?

OS AMERICANOS

Quem são os verdadeiros americanos?

Para uns, os EUA são um paradigma da modernidade, para outros, um monstro tentacular imperialista.

Gostemos ou não, os americanos são importantes. E muito. Todos os dias eles bombardeiam o mundo com filmes, series de TV, hambúrgueres e Coca-Cola. Suas músicas são ouvidas em todos os continentes. Seus ícones transformaram-se em símbolos mundiais e o inglês é uma espécie de língua franca universal.

O mundo todo, de um jeito ou de outro, americanizou-se, principalmente depois da 2a. Guerra Mundial.

OS AMERICANOS

Num passeio com o historiador brasileiro Antônio Pedro Tota, no seu livro “Os americanos” (2009), ele nos incita por uma viagem e instigações .

No livro da série “Povos e Civilizações” numa aventura arriscada – define uma civilização, recontando a história dos Estados Unidos, do começo até hoje, mas isto, driblando a historiografia tradicional e atacando a questão com um enfoque novo e interessante.



CARACTERÍSTICAS

Ideia geral: americano é integrado na comunidade.
Habilidades individuais valorizadas.
Fidelidade é reconhecida com empenho e satisfação.
Dedicação premiada com afeto do grupo (Membro).
Concepção mais formal do comportamento.
Padronização ou sistematização.
Declarações e responsabilidade – amplitude da responsabilidade civil.
Ética.

Americanos não vivem sem regras => é cultural (rígida ordem social e moral)
EUA é regido pelo contrato (e o Brasil pelo contexto)

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

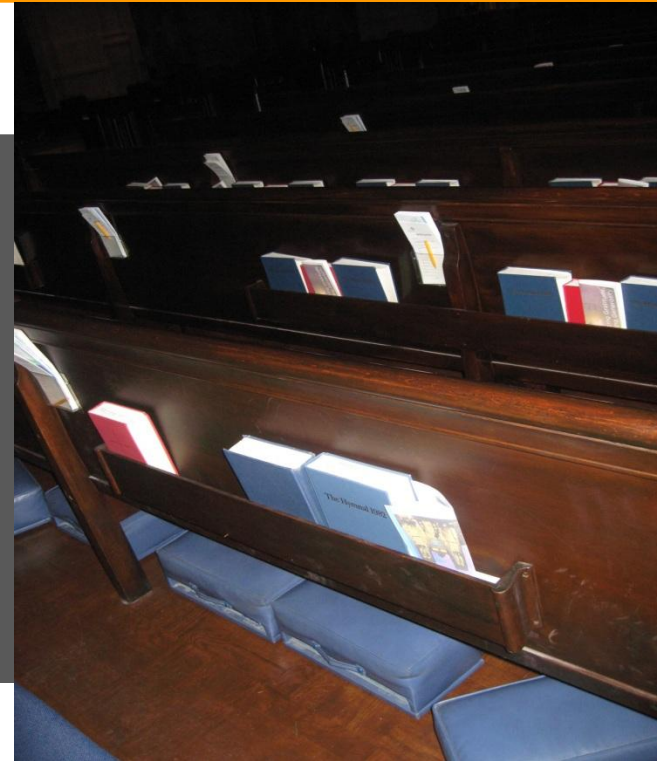
FILOSOFIAS

Procedimentalização

Passo a passo *step by step*

Do it by yourself

Regras são associadas a ideia de propriedade e respeito à individualidade.



**Fundamentos da cultura americana:
a propriedade e o conceito de privacidade.**

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

Os Americanos

Overview

1933

MARCO - “Cem dias” (3 PRIMEIROS MESES) ROOSEVELT: tudo era novo e rápido. A proposta eram mudanças radicais.

Criação de AAA – Agricultural Adjustment Administration e + uma sopa de letrinhas

New Deal (National Recovery Administration) NRA – grande agência do New Deal

Sistema de *Social Security*

Dava assistência aos desempregados e incapacitados

Institui o salário mínimo e outros benefícios aos trabalhadores

Glorificou o trabalhador imigrante como o novo cidadão

Operários com direito de negociar contratos de trabalho e sindicalização

Sentimento nacionalista

Valores da classe média – pequena burguesia transformam-se em valores universais. Padrões adequados (política, comportamento e moral austeras) *American Way of Life*

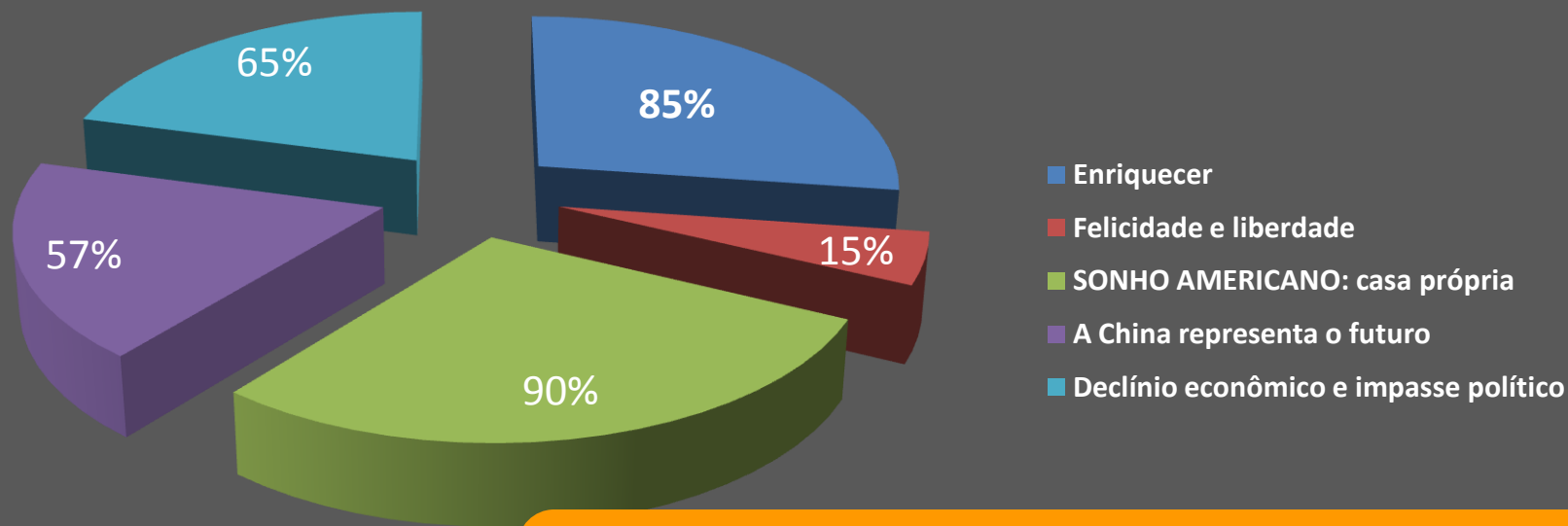
Sonho X Pesadelo



SÃO PAULO
AGOSTO 2012

Os mitos sobre o sonho americano

As metas de vida de um americano médio não são aquelas que estudiosos acreditavam que fossem. Vejamos:



Embora eles possam temer pelas gerações futuras, seu sonho hoje se mantém vivo apesar de todas as dificuldades.

Fonte: <http://www.estadao.com.br/822171,0.htm>

PERSPECTIVAS

2. Abordagem internacional (formação profissional)

Apresentação Irem sobre Gestão

Apresentação Visitas Técnicas com fotos

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

OVERVIEW: GESTÃO IMOBILIÁRIA PROFISSIONAL



O que é Gestão Imobiliária Profissional?

- Gestão de propriedades, suas operações, marketing, leasing e relatórios financeiros para atingir os objetivos do proprietário.
- Planejamento e maximização do futuro da propriedade através de estratégias físicas e fiscais para manter e/ou aumentar o valor do imóvel



Tipos de Propriedades Que Requerem Administração

- Propriedades Não-residenciais ou Comerciais
 - Prédios de escritórios, shopping centers, propriedades industriais, depósitos, mix-use, etc.

- Propriedades Residenciais
 - Condomínios residenciais, apartamentos de aluguel (apartments), moradias com incentivos públicos, cooperativas, seniors house, etc.



Organizações que Empregam Gerentes Imobiliários

- Empresas de Gestão Imobiliária (especializadas)
- Empresas Imobiliárias de Serviço Abrangente (amplo – venda, compra, comercialização e locação)
- Empresas de Incorporação e desenvolvimento imobiliário
- Bancos Comerciais
- Real Estate Investment Trusts (REITs)
- Corporações
- Agências Governamentais
- Empresas de Seguros, Fundos de Pensão
- Firmas de Corretagem de Hipotecas



Gestão Interna

- Proprietários e gerentes são entidades individuais que compartilham de filosofias comerciais similares.
- Especialista que gere um tipo específico de propriedade.
- Custos administrativos mais baixos, custos gerais mais elevados.
- Os proprietários podem estar envolvidos nas operações diárias e de manutenção.
- Os programas de retenção de locatários mantêm as taxas de gestão equilibradas e contribuem para os resultados finais (positivos).
- Maior controle operacional.



Gestão Terceirizada

- Trabalha com inúmeros proprietários com vários objetivos e alvos – usualmente é difícil realizar um trabalho individualizado para o cliente
- Especialista que gere vários tipos de propriedade, sem especialização.
- Custos de serviços mais elevados, custos gerais mais baixos.
- Minimiza as responsabilidades diárias do proprietário em operações da propriedade



Menor controle



Fatores Chave de Decisão

- Objetivos do proprietário e da empresa
- Tamanho e proximidade das partes
- Experiência
- Qualidade
- Custos
 - Custos exceto de efetivo
 - Custos com efetivo
 - Despesas recorrentes



Taxas de Gestão de Estrutura

- Percentagem de coletas brutas
- Taxa única – por unidade ou por m²/mês
- Taxa mínima – usada com taxas de percentagem



Fatores que Determinam as Taxas de Administração

- Objetivos e alvos do proprietário do imóvel
- Nível de serviço a ser prestado
- Complexidade da tarefa
- Localização da propriedade
- Custo de administração da propriedade
- Da Concorrência
- Importância da conta do negócio

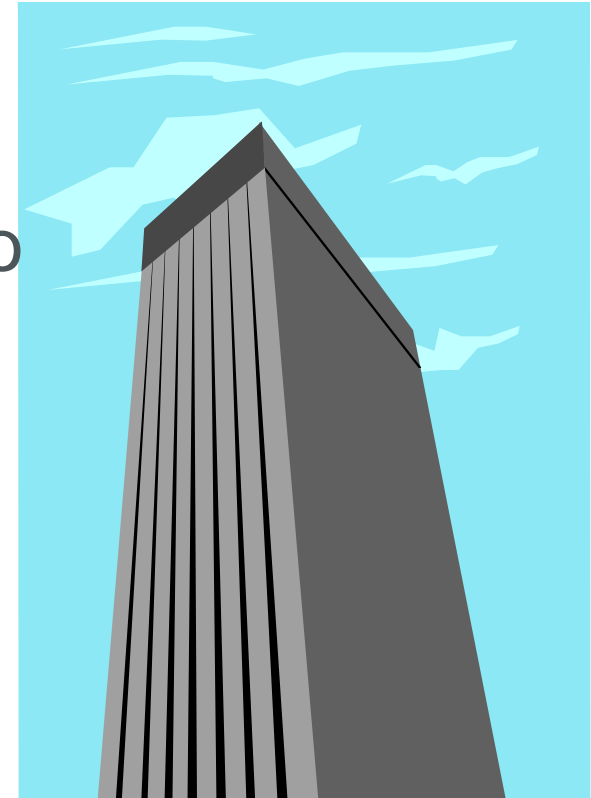


Gestão Imobiliária Através de Ciclo de Investimento

Venda

Compra

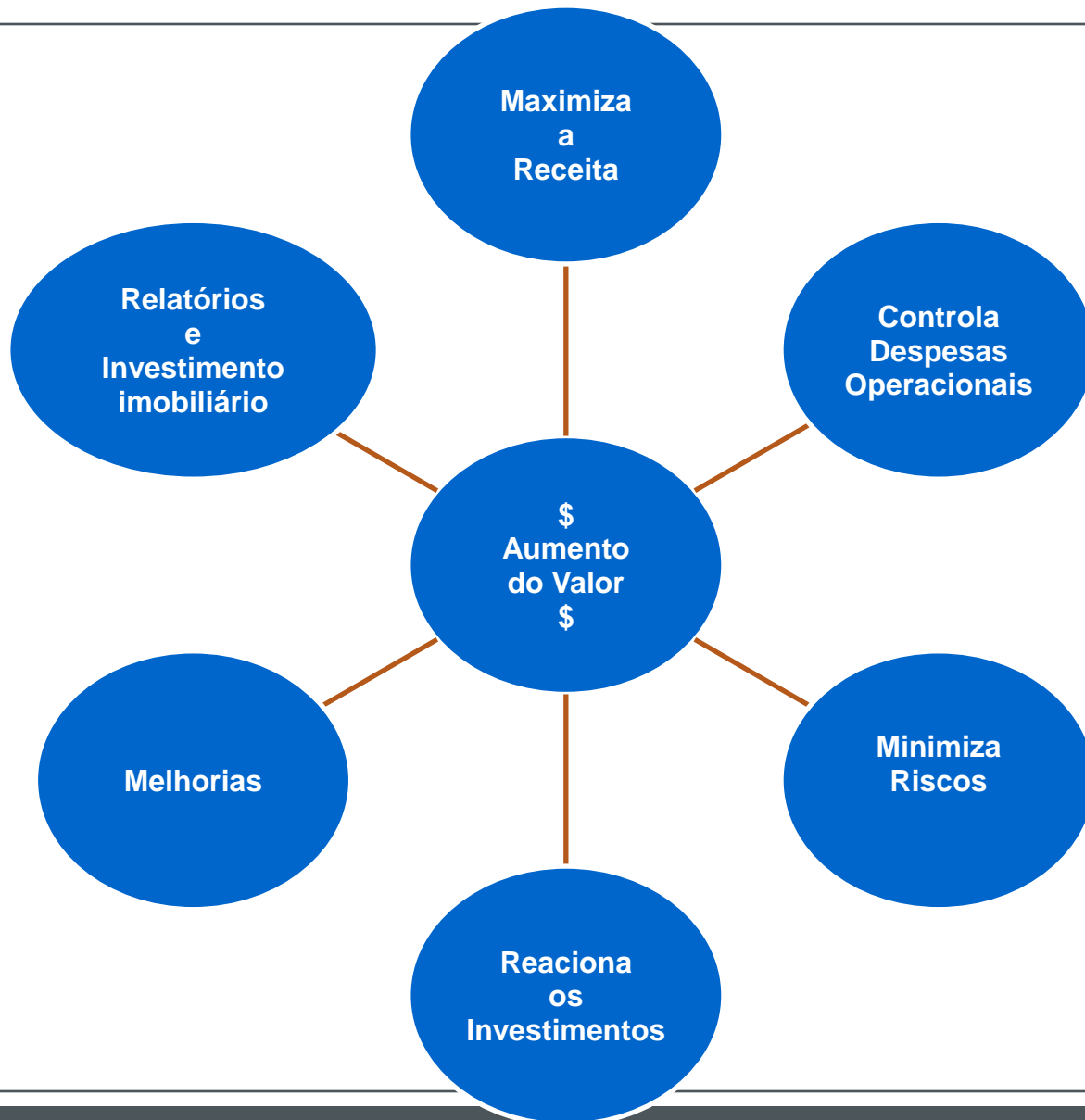
Administração



Durante o Prazo de Manutenção

1. Maximiza as receitas
2. Controla as despesas
3. Minimiza riscos
4. Faz melhorias
5. Recria os financiamentos





Funções da Gestão Imobiliária

Gestão Imobiliária

Marketing e Leasing

Gestão de Recursos Humanos

Manutenção & Operações/ Jurídico & Gestão de Riscos

Operações Financeiras/ Gestão de Ativos

- Marketing
- Leasing
- Relações Residenciais e Retenção

- Contratações
- Planejamento de RH
- Treinamento

- Planejamento de Manutenção
- Supervisão de Manutenção
- Supervisão de Contratos
- Seguros

- Orçamento
- Contabilidade
- Análise Financeira





IREM Institute of Real Estate Management



PERSPECTIVAS

3. Know-how administração americana **Possibilidades**

SÃO PAULO
AGOSTO 2012

“Sonho americano”: Mudanças e oportunidades

Disseminação da cultura

Terra de oportunidades e mobilidade social

Prosperidade por meio do esforço e do sucesso pessoal

Sucesso financeiro é valor pessoal

Durante os últimos 50 anos, os EUA, setor imobiliário tem evoluído a partir de um mercado local, do fundador de base, para fornecedor nacional e global da equipe de base de ativos e de soluções industriais.

O serviço mudou de “personalidades” para as linhas de negócio, de lutar simplesmente por mais dinheiro para brigar por talentos, do desenvolvimento oportunista para o crescimento sustentável, baseada em conhecimento, experiência e decodificação do mercado para o aconselhamento .

Mercado imobiliário: para todos os tamanhos e produtos ?

Na década de 1970, 80, 90, e na primeira década dos anos 2000, as medidas-chave de sucesso eram muitas vezes o número de negócios fechados, a força do da atividade futura, a quantidade de capital levantado, o tamanho da carteira e valorização de características estéticas.

O sucesso de hoje é medido pela qualidade e valor recorrente de relacionamentos confiáveis, *brand equity*, retenção de talentos, comprometimento da equipe, valores, acesso ao capital e criatividade.

Mercado requer especialização

Imóveis para idosos

Público GLS

Home-Offices

Mega condomínios e condos clube

Empreendimentos especializados :

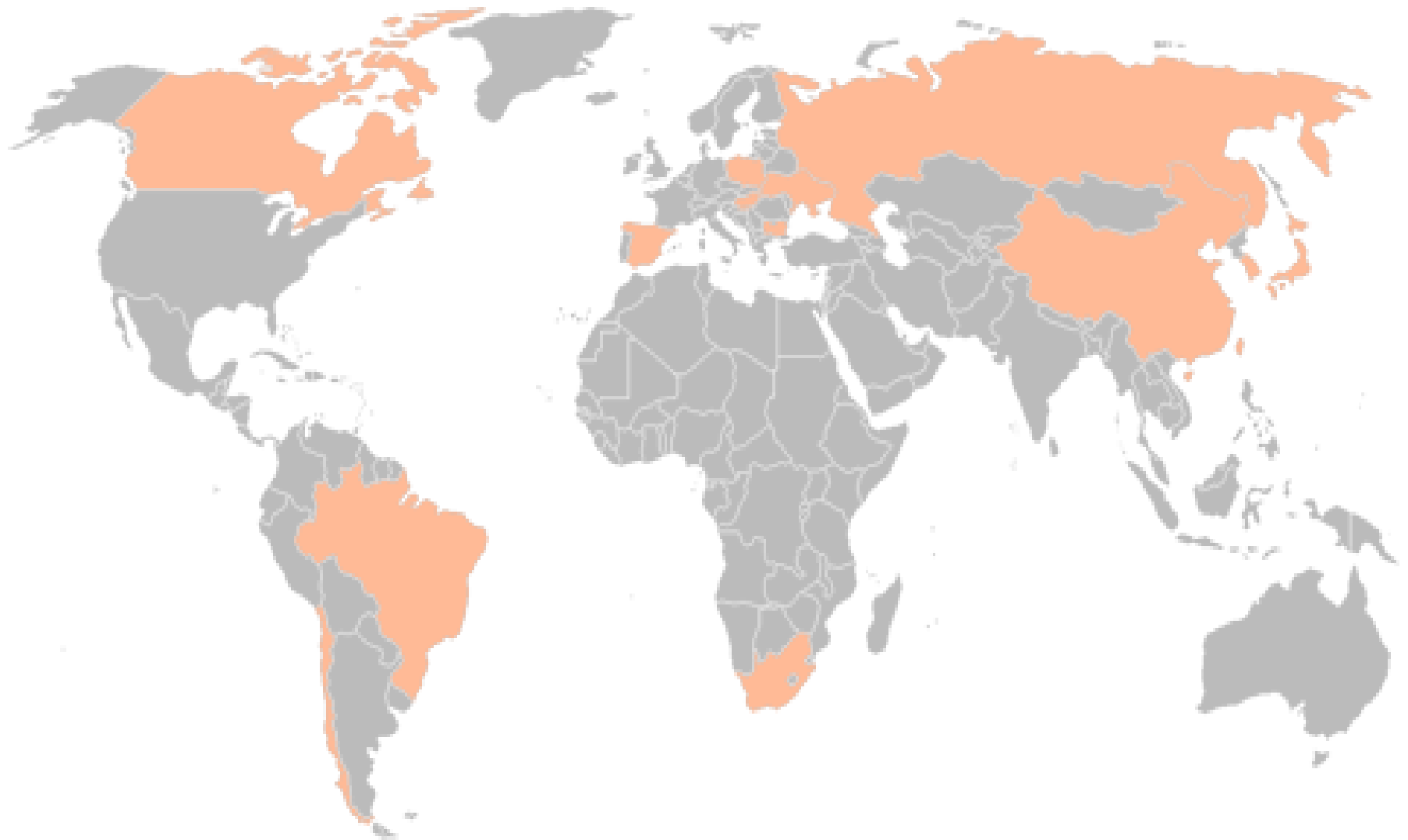
Estabelecer métodos de operação e padronização de procedimentos:

Implantação do empreendimento, entrega de áreas comuns, profissionalização dos envolvidos – intensificação da profissionalização, sistematização das etapas e conhecimento da área de atuação;

Produtos de nichos

Produção focada ao atendimento das necessidades de parcelas do mercado com clientes pouco estudados.

International members



International members




Capitol Hill, Washington, D.C., april, 2012.



**Wear this pin to show support for your
IREM[®] colleagues in Japan.**

Thank you for donating!

 **IREM[®] Institute of Real Estate Management**

Tendências

Que se transformam em desafios:

Complexidade atividades do administrador da operação:
Condo-hotel, home-offices, serviços, gerenciamento, *facilities, etc.*

Questões como acessibilidade, reúso de água, prédios verdes (*greenbuildings*), retrofit e readequações de uso, adaptações das propriedades imobiliárias (integração com atividades e incorporadores – case retrofit, gera ajustes jurídicos (re-rat, introdução novos instrumentos, flexibilidade, etc.);

Formação de equipes multidisciplinares, dentre outros.



A obra que mudou o Empire State

Desde que foi inaugurado, em 1931, o Empire State Building, em Nova York, nunca deixou de ser um ícone da cidade. Com seus 103 andares e 381 metros, durante 42 anos foi o prédio mais alto do mundo. Até o ano que vem, vai se tornar um dos mais modernos. Desde 2009, o Empire State Building passa por um dos retrofits mais complexos já realizados pela engenharia. A ideia inicial era apenas modernizar sua infraestrutura, para torná-lo mais confortável aos ocupantes. Mas a consultoria de instituições como a ONG Clinton Climate Initiative, do ex-presidente americano Bill Clinton, deu tons verdes à obra. “Adicionamos ao

projeto aperfeiçoamentos para diminuir seu consumo de energia e criar uma referência de sustentabilidade para outros edifícios que passam por retrofit”, disse a VEJA Dana Schneider, gerente da consultoria Jones Lang LaSalle, que acompanha a obra. As medidas para poupar energia acrescentaram 13 milhões de dólares ao custo do projeto, que, ao todo, consumirá 550 milhões de dólares. Em compensação, o consumo energético do prédio vai diminuir 38%, o que significará uma economia de 4,4 milhões de dólares anuais na conta de luz. Cada uma das 6514 janelas do Empire State foi retirada e recebeu um tratamento que tornou o iso-

AGORA VERDE

O prédio que é um dos símbolos de Nova York: retrofit de 550 milhões de dólares em nome da sustentabilidade

lamento térmico quatro vezes mais eficiente. A fachada foi recalafetada. Controles de temperatura e sistemas de iluminação foram aperfeiçoados. Os 73 elevadores, modernizados. Desenvolveu-se até um software para que os ocupantes de cada unidade do prédio acompanhem em tempo real seu consumo de energia. Tudo isso sem que o Empire State tenha sido desocupado em nenhum momento. Ainda que a valorização do preço do aluguel tenha afugentado alguns inquilinos, os administradores esperam que, ao final das obras, o prédio seja procurado por empresas comprometidas com as questões ambientais.

Tendências de mercado

<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/infomoney/2012/08/28/precos-dos-imoveis-va0-cair-forte-apos-a-copa-diz-professor.jhtm>

<http://www.irem.org/>

Tendências de mercado

<http://www.iremfirst.org/if/home;jsessionid=16D22E0269C1D52DF43947BF560BF>

B

FIRST – For Information, Resources, Solutions and Training

Jpm journal of property manager

<http://www.jpm-digital.org/jpm/20120708#pg65>

Tendências de mercado

<http://www.irem.org/iflc/governance.cfm>

http://www.flickr.com/photos/irem_info/

o futuro não é dado ... é uma oportunidade moldada pelas suposições do que podemos alcançar.

O futuro é previsível

No setor imobiliário sucesso é um resultado de abordagem: passado + presente + futuro.

Key Ingredient – Building Bridges

- For Global Institutional Investors
- For Multinational Tenants
- For Better Internal Business Flow
- For the Sharing of Technology, Expertise and Ideas
- Substantial Financial Commitment

O mundo visto pelos EUA

Culture Matters – “The First to Talk About The Horse”

Time is Expensive, Yet Nothing Happens Quickly

Meetings Are Critical In Face-to-Face Culture, But You Are Mostly Stuck in Traffic

You Can Get What You Want, Just Don't Ask Directly

Handshake is More Important Than Signature, But You Surely Need a Lot of Signatures

Legal Framework – You Can Put Whatever You Want in a Contract, But If the Code Speaks, It Prevails

Language – The shortest distance between two points is rarely a straight line

Finding the Right Balance – Patience, Tenacity, Willingness to Adapt

FONTE: PRISTAW, Josh, Senior Managing Director GTIS Partners

<http://www.gtispartners.com>

O mundo visto pelos EUA

Mudança da proposta de valor

MUDAR DE

foco no atendimento

performance dirigida

interpretação de tecnologia

relatórios/reporte

compartimentos estanques

responder à mudança

foco na propriedade

corretor/broker

Gestor imobiliário

->

PARA

-> foco em soluções

-> relacionamento impulsionado

-> ligando (conectando) tecnologia

-> Conselho e orientação

-> equipes colaborativas

-> criação de mudança

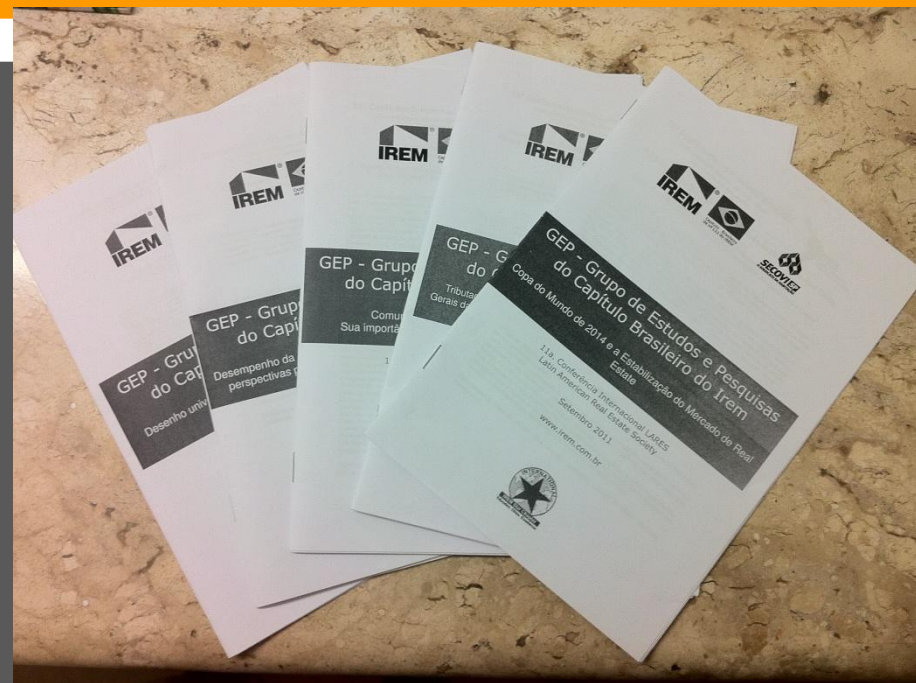
-> foco na estratégica

-> advisor/Conselheiro

-> Líder empresarial

PERSPECTIVAS

Criação de grupo estudos
adm corporate



Curso administração
propriedades sustentáveis



SÃO PAULO
AGOSTO 2012

Fontes de referências

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede, a era da informação: economia, sociedade e cultura. São Paulo: Paz e Terra, 1999.**

_____. **Fim de milênio, a Sociedade em rede: a era da informação: economia, sociedade e cultura. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 3.**

TOTA, Antonio Pedro. Os americanos. São Paulo: Editora contexto, 2009.

<http://www.periodicos.ufsc.br/index.php/traducao/article/viewFile/5750/5384> O QUE RESTOU DO “SONHO AMERICANO”?

Eliana Lourenço de Lima Reis, UFMG

<http://www.bncorp.com.br/noticias/wp-content/uploads/2012/05/noticia-veja-22-05-2012.pdf>

Obrigada pela atenção !

FERNANDA LISBOA

Sócia Titular da Advocacia Lisboa & Partners

Consultora em Gestão imobiliária da 1Size consulting

Diretora do SECOVI – SP

Presidente do Capítulo Brasileiro de no. 111 do IREM - Institute of Real Estate Management

fernanda@1size.com.br / fernanda@advocacialisboa.com.br

