

Eduardo Coelho Pinto de Almeida

Diretor Comercial da Brazil Realty apresenta os edifícios mais inteligentes do mercado.

ESSERVIEW: Porque as empresas multinacionais têm preferência por edifícios com lajes grandes?

EC: As multinacionais, tradicionalmente, ocupam grandes áreas. Quando a laje é pequena, para se compensar a necessidade de espaço, deve-se ocupar um grande número de andares, o que ocasiona grande desperdício de tempo para descer e subir. Isto dificulta bastante as atividades, bem como a organização das empresas. Esta é uma das razões pelo qual estes edifícios são classificados como AAA, ou triple A. Uma das exigências *sine qua non* é de que as lajes tenham acima de 800 m², as multinacionais praticamente exigem esta condição.

ESSERVIEW: O que seria um edifício triple A?

EC: Assim como os hotéis são classificados por estrelas, edifícios são classificados como A, B e C. Até certo tempo, os de classe A eram os melhores, depois fizeram prédios ainda melhores, os de classe AA. Hoje existem os de última geração que incluem grandes lajes, ar condicionado central, volume variado de ar condicionado, internet 24hs, fibra ótica na comunicação, e uma série de outros fatores que determina um edifício triple A.

ESSERVIEW: Quais as vantagens da localização dos escritórios de empresas em avenidas como Juscelino Kubitschek e Faria Lima? E como fi-

cam as regiões da Berrini e Granja Julieta?

EC: As regiões da Berrini e Granja Julieta tiveram grande desenvolvimento, sendo a Berrini a região que mais se desenvolveu em São Paulo. Mas hoje, a Juscelino Kubitschek e a Nova Faria Lima estão com acessos mais fáceis, justificando suas prefe-

perto de tudo e em uma vizinhança nobre, fina.

ESSERVIEW: Por que contratar empresas estrangeiras para o desenvolvimento dos projetos arquitetônicos?

EC: Ninguém conhece melhor as multinacionais do que as grandes empresas estrangeiras, principalmente as norte-americanas. Trabalhamos com os maiores escritórios de arquitetura dos Estados Unidos, que conhecem todas as exigências dessas multinacionais e já serviram-nas em outros países. Porém, não quer dizer que não utilizamos arquitetos nacionais nos dois empreendimentos. Estamos, por exemplo, sendo assistidos pela Colaço Monteiro Arquitetos Associados para a realização de todas as transformações dos projetos americanos para a legislação brasileira. Na decoração dos interiores, temos a Fernando Inglesa Arquitetos. Usamos as estrangeiras mas não deixamos de utilizar as grandes empresas nacionais em nossos projetos.

ESSERVIEW: E quanto às construtoras?

EC: Já as construtoras devem ser nacionais como a nossa - Cyrela - que é uma das maiores do país. Temos uma enorme experiência no setor. Importar construtoras não tem sido uma experiência de bom êxito, já que mesmo que queiram implantar no Brasil a alta tecnologia que elas dispõem, na construção metáli-



EDUARDO COELHO PINTO DE ALMEIDA: "Importar construtoras não tem sido uma experiência de bom êxito"

rências. A Marginal e a Berrini estão constantemente congestionadas. Da Cidade Jardim até a JK, há facilidades na saída para várias regiões como o Morumbi, Marginal Pinheiros, Castelo Branco, Brooklin, Santo Amaro, Parque do Ibirapuera, entre as diversas opções disponíveis... é

ca, por exemplo, não é fácil, porque não existem os fornecedores e os componentes metálicos com a mesma precisão de prazos e preços que existem lá fora (nos Estados Unidos, por exemplo). Lá houve uma indústria bélica imensa manipulando aço, e, como subproduto, vieram os edifícios. Graças a Deus nós não tivemos indústria bélica, porém também não temos os mesmos fornecedores do aço internamente.

ESSERVIEW: Como são entregues as unidades autônomas?

EC: A experiência nos ensinou, após muitos prédios comprados, reformados e construídos para multinacionais, que não devemos entregar o projeto totalmente terminado. Entregamos o que é chamado de *core* e *shell*, ou seja, o *core* - coração do prédio que são os elevadores, toaletes etc. - e o *shell* - a concha onde vai ser feita a instalação dos escritórios. Tivemos experiências diversas; um exemplo foi o prédio do Brasilinvest, onde reformamos oito andares, entregamos prontinho aos nossos inquilinos, e tivemos o dissabor de ver pisos elevados e luminárias novas jogadas na lata do lixo, já que o que havia lá não se adaptava às suas necessidades e projetos. Assim, hoje entregamos o *shell* para que seja feita a decoração a gosto do ocupante que normalmente são inquilinos. As multinacionais preferem alugar a comprar, principalmente as americanas.

ESSERVIEW: Por que não há centro de convenções disponíveis nos empreendimentos?

EC: Por diversos motivos. Primeiramente as áreas nos edifícios sofisticados são muito caras, estão localizadas em regiões onde os terrenos custam 10,12, 14 mil reais por m². Construir grandes áreas para convenções nesses prédios seria pouco rentável e tornaria caro os andares, que normalmente já têm o preço elevado - se bem que aqui no Brasil eles têm os preços mais acessíveis. Estamos em regiões privilegiadas porque temos em volta salões de convenções disponíveis como em hotéis. Mas uso o destes espaços



Faria Lima Financial Center

para uma multinacional é esporádico. Mesmo que ela se utilize dele durante todo o mês, podemos considerá-lo esporádico. O mesmo acontece quando se trata de lazer ou esporte, pois estamos rodeados de academias, as melhores de São Paulo. Temos também lazer, cinemas, shopping centers, choperias, restaurantes. Todo apoio que uma multinacional precisa, encontra nessa região. São fatores que influenciam a escolha de determinada região.



"As multinacionais preferem alugar a comprar, principalmente as americanas..."

ESSERVIEW: Há imóveis residenciais na região para abrigar os executivos dessas multinacionais?

EC: É relativo. Ninguém precisa morar no local. O mais importante é que tenhamos boas vias de acesso aos bairros mais finos. Lembrando: a Faria Lima e a JK estão no máximo a um quilômetro do túnel que vai ao Morumbi e estão inseridas praticamente no interior dos jardins.

ESSERVIEW: Quais são os diferenciais construtivos destes edifícios?

EC: Eu disse a você que os triple A necessitam de certas condições. Por exemplo: lajes acima de 800 m², elevadores que atendam a 95% das chamadas em menos de 25 segundos, que suportem volume suficiente para que ocorra o mesmo nas horas de rush, possa ter um tráfego satisfatório e com grandes dimensões para transportar carga servindo a todos os seus 4 ou 5 subsolos de garagem. Temos, no mínimo, 1 vaga a cada 30 m² de área útil de escritório no "Financial" da Faria Lima e 1 vaga a cada 27 m² de área útil no edifício da JK. Precisamos ainda ter forros rebaixados por onde correm internamente toda a fiação para iluminação e duto de ar condicionado. O ar deve ter fluxo variável já que se numa sala que tem no momento 20 pessoas e em outro momento duas, o sistema não poderá mandar a mesma quantidade de ar condicionado. Para tal, existem sensores térmicos que indicam a temperatura no momento, e a que temperatura deveria estar, então o sistema inteligente varia automaticamente o fornecimento de ar. O prédio tem duto de internet ligada 24hs por dia. Fibra ótica para toda comunicação de dados, onde pode-se falar com a matriz nos EUA através de rádio, fazendo uma teleconferência em tempo real. Hoje as empresas têm grande mobilidade nas suas funções. Por exemplo: a Ford está lançando o modelo KA, então ela monta, numa parte do seu escritório, o departamento do modelo KA. Lá, as pessoas trabalham até que esse modelo esteja pronto, e, após a

aprovação, desmancham tudo e montam outro projeto. Nossos prédios têm ainda, no mínimo, duas entradas para companhias telefônicas, dimensionamento para carga que suporte 500 ou 600 quilos em cada m² de laje, dimensionamento energético que suporte todo o ar condicionado funcionando e, durante a noite, possibilidade de efetuar programação para que 20% ou 30% do prédio funcione. Isso tudo é programado com sistemas inteligentes de computação que fazem a demanda controlada de carga elétrica. Temos despesas de condomínio pequenas, porque o que interessa à multinacional é que ela tenha uma despesa total razoável. Se ela gasta menos em condomínio, ela pode gastar mais com aluguel. Uma coisa que custa caríssimo na construção mas que gera muitos benefícios nas despesas mensais é construir um piscinão dentro do prédio e isolá-lo termicamente, para que, durante a noite, quando a energia custa pouco, converta-se água em gelo e durante o dia, na hora do pico, quando a energia é cara, você derreta aquele gelo com ar, resfriando-o, e tornando-o condicionado.

ESSERVIEW: Há diferenças entre o JK e o Faria Lima Financial Center?

EC: O Faria Lima Financial Center será um dos marcos de São Paulo na imponência; está num terreno de 7.000 m², enquanto a JK está em 4.000 m². Na Faria Lima teremos lajes de 2.200 m², enquanto no JK as lajes terão 900 m². Nessas lajes de 2.200 m² deve-se ter um *core* central e no JK, o *core* é lateral. No Faria Lima temos duas frentes, 100 metros para a Faria Lima e 100 metros para a rua Lopes Neto e um monumento muito lindo como o Empire States que vai diminuindo entre os andares, com

uma vista imensa de toda a cidade. Ambos empreendimentos serão de altíssimo nível e muito inteligentes.

ESSERVIEW: Já existem algumas unidades comercializadas ou locadas?

EC: Na Faria Lima nós não estamos



J.K. Financial Center

comercializando, estamos fechando um grupo de sócios onde todos entram conosco na construção do prédio. Estamos repassando o terreno pelo mesmo preço que nós pagamos. Isso representa completar 14,6%. Já estamos com sete sócios. Só falta um ou dois sócios para fecharmos o empreendimento. Mas, independente disso, saindo o projeto da prefeitura, iniciaremos a construção do prédio. No JK abrimos em setembro a comercialização, tanto para locação como para vendas. Inclusive estamos constituindo o fundo imobiliário democratizando esse tipo de edifício em São Paulo.

ESSERVIEW: Como deve ser feito o contato dos interessados nos empreendimentos JK Financial Center e Faria Lima Financial Center?

EC: Os interessados podem procurar diretamente a Brazil Realty; sou o responsável por esta área. Tratando-se de locações, devem entrar em contato com a CB Richard Ellis. Vale lembrar que aceitamos a colaboração de todos os escritórios imobiliários. E para finalizar gostaria de convidar todos leitores para a entrega do JK Financial Center com um café da manhã no dia 29 de março do ano 2000, às 9h30 no próprio local. Fiquem atentos ao lançamento das cotas do fundo imobiliário, que é uma grande novidade no Brasil, que vai propiciar àquele que normalmente aplica em Bolsa, flats, aluguéis comerciais, galpões etc., ser dono desse edifício magnífico que normalmente traz um retorno imenso. Nos Estados Unidos, os fundos imobiliários - chama-se Real State Investment Trust (REITS), movimentam bilhões e são donos de cerca de 10% de todo mercado imobiliário americano. Agora nós vamos lançar este conceito no Brasil; é bom estar atento! ♦