**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO**

**REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO:
expansão recente do terciário na marginal do rio Pinheiros**

Anexos

Eduardo Alberto Cuce Nobre

**Tese apresentada à Faculdade de
Arquitetura e Urbanismo da Universidade
de São Paulo para obtenção de título de
Doutor em Estruturas Ambientais Urbanas**

Orientadora: Profa. Dra. Gilda Collet Bruna

**São Paulo
Agosto, 2000**

SUMÁRIO

VOLUME 1

	Página
AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
SUMÁRIO	iv
LISTA DE TABELAS	ix
LISTA DE GRÁFICOS	x
LISTA DE FIGURAS	xi
LISTA DE QUADROS	xiii
LISTA DE MAPAS	xiv
PRÓLOGO	1
INTRODUÇÃO	3
PARTE I – REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO	
CAPÍTULO 1 A REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL	
1.1 Introdução	8
1.2 Conceituação geral	
1.2.1 O capitalismo como Sistema Econômico Mundial	9
1.2.2 A periodização do Sistema Capitalista	14
1.2.3 O conceito do Modelo de Desenvolvimento Capitalista	20
1.3 A reestruturação recente do Sistema Econômico Mundial	
1.3.1 Antecedentes: o fordismo-keynesiano	22
1.3.2 A ruptura do modelo fordista-keynesiano	27
1.3.3 A reorganização espacial da divisão do trabalho	35

CAPÍTULO 2 OS IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA SOBRE O TERRITÓRIO

2.1	Introdução	41
2.2	A evolução da forma urbana no Sistema Capitalista	42
2.3	Os impactos da reestruturação econômica recente sobre o território	45
2.3.1	A nova lógica urbana mundial e a formação das Cidades Globais	46
2.3.2	A reestruturação regional: desindustrialização, contra-metropolização e as macrometrópoles	48
2.3.3	As mudanças na base econômica e mercado de trabalhos urbanos	53

CAPÍTULO 3 A REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA DA GRANDE SÃO PAULO

3.1	Introdução	60
3.2	Antecedentes à reestruturação econômica: concentração industrial, industrialização e metropolização	61
3.3	A reestruturação econômica a partir da década de 70: desindustrialização, terciarização e contra-metropolização	
3.3.1	O II PND e o início da desconcentração industrial	69
3.3.2	A interiorização do desenvolvimento	72
3.3.3	A reversão da atração demográfica e a formação da macrometrópole	76
3.3.4	A terciarização da economia e mercado de trabalho metropolitanos	81

PARTE II – A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO TERCIÁRIO

CAPÍTULO 4 A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO SETOR TERCIÁRIO NA DÉCADA DE 80

4.1	Introdução	91
4.2	Desregulamentação edilícia e o crescimento imobiliário na década de 80	92
4.3	A expansão dos centros de negócios e dos megaprojetos terciários	98
4.3.1	Battery Park City	100
4.3.2	London Docklands	108
4.4	Os impactos urbanos dos megaprojetos terciários	122

CAPÍTULO 5 A DINÂMICA DOS EMPREENDIMENTOS TERCIÁRIOS EM SÃO PAULO

5.1	Introdução	129
5.2	O processo de produção capitalista da cidade	130
5.3	A expansão do mercado imobiliário do setor terciário em São Paulo	
5.3.1	Características gerais	136
5.3.2	O mercado imobiliário de escritórios em São Paulo	139
5.4	A localização dos grandes empreendimentos terciários na cidade de São Paulo	145

CAPÍTULO 6 A EXPANSÃO DO TERCIÁRIO NA MARGINAL DO RIO PINHEIROS

6.1	Introdução	152
6.2	O processo de urbanização do vale do Pinheiros	
6.2.1	Antecedentes	153
6.2.2	A influência dos Planos Urbanísticos e Viários no desenvolvimento da região	159
6.3	Os primórdios do desenvolvimento terciário (1975-1985)	167
6.3.1	A região da Berrini	169
6.3.2	As incorporações da empresa Bratke-Collet	171
6.4	A expansão em direção sul (1985-1990)	
6.4.1	A região da Verbo Divino	175
6.4.2	O São Paulo Office Park – SPOP	177
6.5	A consolidação da região como centro metropolitano de negócios (1990-)	
6.5.1	O Centro Administrativo Philips	185
6.5.2	Os megaprojetos na Marginal	187

CAPÍTULO 7	IMPACTOS DO DESENVOLVIMENTO TERCIÁRIO DA MARGINAL	
7.1	Introdução	197
7.2	Os impactos da expansão da marginal nos centros consolidados	
7.2.1	A formação do centro das elites e o centro das camadas populares	198
7.2.2	O crescimento do estoque vago de escritórios e a decadência do patrimônio construído do Centro	205
7.3	Impactos da expansão do terciário na região	
7.3.1	A mudança de uso do solo e o impacto no sistema viário	210
7.3.2	A adequabilidade da malha urbana ao centro de negócios	214
7.4	Tendências futuras de expansão terciária na região	220
	CONCLUSÕES	224
	BIBLIOGRAFIA	235

VOLUME 2

ANEXO I	DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS	
I.I	PEA por setor da economia no Brasil, 1940-1995	254
I.II	PIB por setor da economia no Brasil, 1940-1995	254
I.III	VTI do Brasil, ESP e RMSP, 1940-1995	254
I.IV	PEA industrial do Brasil, ESP e RMSP, 1940-1985	255
I.V	PEA por setor na RMSP, 1970-1991	255
I.VI	Evolução das densidades demográficas por região de governo, 1970-1991	256
I.VII	Evolução do PEA por setor na RMSP, 1970-1994	257
I.VIII	Rendimento médio nominal do chefe de domicílio em 1991 por distrito do MSP	259
I.IX	Crescimento real do PIB e taxa média anual de juros, 1994-1998	263

ANEXO II DADOS SOBRE AS EMPRESAS E OS EDIFÍCIOS ESTUDADOS

II.I	Dados sobre os edifícios da Brimann S.A. Comércio e Empreendimentos	265
II.II	Características gerais dos edifícios estudados	272
II.III	Endereço das maiores empresas com sede na capital, 1975/1985/1999	275
II.IV	Registro em Cartório de Imóveis de alguns edifícios estudados	278

ANEXO III DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

III.I	Dados da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo sobre o mercado imobiliário comercial, 1970-1998	281
III.II	Dados da Jones Lang La Salle e Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo sobre o mercado imobiliário comercial, 1994-1999	289

ANEXO IV ENTREVISTAS

IV.I	Entrevista com a administradora de empresas Carla de Féo (Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo)	291
IV.II	Entrevista com o arquiteto Adriano Sartori (CB Richard Ellis)	297
IV.III	Entrevista com o arquiteto Hilton Rejman (Brazil Realty)	306

ANEXO I – DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

I.I População Economicamente Ativa (PEA) por setor de atividade em milhares de pessoas (Brasil)

	1940	1950	1960	1970	1980	1991	1995
Primário	9.726	10.254	12.277	13.130	12.745	12.556	18.154
Secundário	2.053	3.011	4.007	6.451	12.293	13.049	13.640
Terciário	2.877	3.806	6.090	9.303	16.938	28.183	36.500
Sub-total	14.656	17.071	22.375	28.884	41.977	53.788	68.295
Outros	103	46	376	454	295	1.506	1.334
Total	14.759	17.117	22.750	29.339	42.272	55.293	69.629

Fonte: IBGE, 1990; IBGE, Censo Demográfico de 1991; IBGE, Anuário Estatístico 1996

I.II Produto Interno Bruto (PIB) por setor de atividade em milhares de unidades monetária do período (Brasil)

	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1995
Agropecuária	44.145	64.139	513.647	20.157	1.232	1.087	68.290
Indústria	46.891	63.780	932.435	62.538	4.903	3.917	189.009
Serviços	102.900	136.285	1.446.389	91.801	5.946	5.664	343.813
Total	193.936	264.204	2.892.471	174.496	12.081	10.668	601.113

Fontes: IBGE, 1990; IBGE, Anuário Estatístico, 1996

I.III Valor de Transformação Industrial (VTI) em milhares de unidades monetária do período

	1940	1950	1960	1970	1980	1985
Brasil	7.743	55.038	553.918	54.837	4.307.628	523.906.798
Estado	2.988	25.869	301.914	31.059	2.273.102	248.321.122
RMSP	1.836	17.791	220.700	23.162	1.426.752	140.433.554

Fonte: IBGE, 1990; IBGE, Censos Industriais de 1960, 1970, 1980 e 1985

I.IV PEA industrial

	1940	1950	1960	1970	1980	1985
Brasil	960.663	1.522.844	1.799.376	2.699.969	5.720.006	5.608.704
Estado	329.344	576.766	831.339	1.295.810	2.679.530	2.527.141
RMSP	200.607	356.911	587.367	906.907	1.761.802	1.565.873

Fonte: IBGE, 1990; IBGE, Censos Industriais de 1960, 1970, 1980 e 1985

I.V PEA por setor na Grande São Paulo

	1970	1980	1991
1. Agric. & Pec.	62.269	41.418	62.037
2. Indústria	1.295.802	2.425.403	2.363.119
Transformação		1.990.963	1.858.712
Construção		372.174	423.687
Outras		62.266	80.720
3. Comércio	362.690	615.866	902.250
4. Serviços	572.470	1.104.618	1.247.463
5. Transp. & Comun.	172.330	271.142	352.836
6. At. Sociais	160.325	376.373	572.504
7. Adm. Pública	131.467	172.416	212.751
8. Serv. Auxiliares			355.528
9. Outras	324.604	297.618	361.248
Total P. Econ. Ativa	3.081.957	5.304.854	6.429.736
P. Não Econ. Ativas	5.057.748	4.349.869	
Total	8.139.705	9.654.723	6.429.736

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1970, 1980 e 1991 (série Mão-de-Obra)

I.VI Evolução Demográfica e densidades das Regiões de Governo

	Área	1970	1991	Dens. 70	Dens. 91			Área	1970	1991	Dens. 70	Dens. 91
Brasil	8.511.965	93.139.037	146.825.475	10,9	17,2							
Estado de São Paulo	248.820	17.771.948	31.588.925	71,4	127,0							
1 RMSP	8.051	8.139.730	15.444.941	1.011,0	1.918,4	32	Ourinhos	3.827	148.973	176.009	38,9	46,0
2 Campinas	5.290	770.497	2.030.722	145,7	383,9	33	Andradina	7.462	182.079	171.817	24,4	23,0
3 Santos	2.373	653.441	1.219.488	275,4	513,9	34	Caraguatatuba	1.977	48.006	147.555	24,3	74,6
4 Sorocaba	7.329	458.374	976.543	62,5	133,2	35	Votuporanga	4.651	132.677	142.941	28,5	30,7
5 Ribeirão Preto	9.348	475.022	896.949	50,8	96,0	36	Tupã	4.093	129.088	139.344	31,5	34,0
6 São José dos Campos	3.844	270.659	709.874	70,4	184,7	37	Lins	4.516	121.545	139.193	26,9	30,8
7 Jundiaí	1.755	247.881	536.614	141,2	305,8	38	Jales	3.618	158.234	135.896	43,7	37,6
8 São José do Rio Preto	9.759	334.905	528.822	34,3	54,2	39	Adamantina	2.950	149.036	130.608	50,5	44,3
9 Presidente Prudente	18.045	425.929	495.834	23,6	27,5	40	São Joaquim da Barra	3.207	82.011	112.166	25,6	35,0
10 Limeira	2.902	238.085	467.151	82,0	161,0	41	Dracena	2.957	108.755	107.558	36,8	36,4
11 Bauru	8.589	280.460	464.332	32,7	54,1	42	Cruzeiro	2.792	82.514	104.414	29,6	37,4
12 Araraquara	7.189	249.768	445.414	34,7	62,0	43	Fernandópolis	3.125	99.676	99.855	31,9	32,0
13 Araçatuba	11.126	344.265	442.622	30,9	39,8	Fontes: IBGE, 1970; SEADE, 1993.						
14 Franca	7.173	268.890	428.853	37,5	59,8							
15 Taubaté	4.385	236.383	412.005	53,9	94,0							
16 São João da Boa Vista	6.224	273.044	402.230	43,9	64,6							
17 Piracicaba	3.515	215.729	396.480	61,4	112,8							
18 Bragança Paulista	4.074	224.738	381.643	55,2	93,7							
19 Barretos	8.298	245.039	358.231	29,5	43,2							
20 Itapetininga	6.407	171.636	308.434	26,8	48,1							
21 Itapeva	13.021	197.722	304.933	15,2	23,4							
22 São Carlos	3.829	159.180	283.360	41,6	74,0							
23 Guaratinguetá	3.270	197.097	275.955	60,3	84,4							
24 Marília	5.030	220.826	274.475	43,9	54,6							
25 Registro	12.129	137.893	227.266	11,4	18,7							
26 Catanduva	4.343	159.483	221.819	36,7	51,1							
27 Jaú	3.000	138.003	220.695	46,0	73,6							
28 Avaré	8.126	171.185	219.772	21,1	27,0							
29 Botucatu	6.394	142.078	204.698	22,2	32,0							
30 Assis	5.598	164.380	198.845	29,4	35,5							
31 Rio Claro	3.319	117.032	188.642	35,3	56,8							

I.VII. Evolução do Pessoal Ocupado por Setor na Grande São Paulo por Região

	1970					1994				
	Agropecuária	Indústria	Comércio	Serviços	Total	Agropecuária	Indústria	Comércio	Serviços	Total
Centro										
1 São Paulo	4.483	643.672	229.288	147.135	1.024.578	2.271	852.956	406.009	1.748.459	3.009.695
2 Osasco (1)	55	17.530	4.380	1.683	23.648	1	29.461	12.583	41.474	83.519
	4.538	661.202	233.668	148.818	1.048.226	2.272	882.417	418.592	1.789.933	3.093.214
Noroeste										
3 Carapicuíba (6)	43	1.768	428	221	2.460	0	4.877	1.733	2.874	9.484
4 Barueri	656	1.035	346	250	2.287	15	27.719	10.271	49.289	87.294
5 Cajamar	20	1.718	91	48	1.877	8	7.397	1080	19.549	28.034
6 Santana do Parnaíba	614	524	55	43	1.236	12	4.455	626	3.218	8.311
7 Pirapóira do Bom Jesus	324	347	110	80	861	5	691	19	174	889
	1.657	5.392	1.030	642	8.721	40	45.139	13.729	75.104	134.012
Oeste										
8 Cotia	981	2.894	283	130	4.288	148	12.724	4.016	8.326	25.214
9 Vargem Grande Paulista (8)	0	0	0	0	0	44	2.395	377	1.525	4.341
10 Itapevi	54	919	179	147	1.299	0	4.198	835	3.227	8.260
11 Jandira (8)	27	436	80	53	596	1	4.727	594	2.220	7.542
	1.062	4.249	542	330	6.183	193	24.044	5.822	15.298	45.357
Sudoeste										
12 Taboão da Serra	51	1.675	400	142	2.268	0	11.615	2.015	10.415	24.045
13 Itapeirica da Serra	1.833	1.748	362	205	4.148	44	4.019	1.681	3.797	9.541
14 São Lourenço da Serra (13)					0	0	5	0	143	148
15 Embu	297	1.564	178	166	2.205	465	10.399	2.261	36.943	50.068
16 Embu-Guaçu (13)	419	762	99	53	1.333	18	3.108	360	1.514	5.000
17 Juquitiba (13)	1.548	40	44	26	1.658	36	251	423	2.252	2.962
	4.148	5.789	1.083	592	11.612	563	29.397	6.740	55.064	91.764

	1970					1994				
	Agropecuária	Indústria	Comércio	Serviços	Total	Agropecuária	Indústria	Comércio	Serviços	Total
19 São Bernardo do Campo	733	75.118	5.971	2.298	84.120	31	115.362	14.910	46.412	176.715
20 São Caetano do Sul		29.426	5.287	2.668	37.381	10	22.823	7.183	25.957	55.973
21 Mauá	169	6.590	1.661	491	8.911	10	15.543	4.418	10.058	30.029
22 Diadema	158	9.622	1.011	446	11.237	7	58.094	7.206	13.789	79.096
23 Ribeirão Pires	194	2.664	458	234	3.550	4	11.394	1.527	3.892	16.817
24 Rio Grande da Serra (23)	180	151	33	12	376	0	705	185	277	1.167
	1.685	173.943	23.123	10.194	208.945	68	266.823	51.566	139.165	457.622
Leste										
25 Mogi das Cruzes	9.434	10.825	3.061	1.656	24.976	532	18.174	6.659	12.715	38.080
26 Suzano	3.811	6.674	849	439	11.773	761	17.825	3.082	6.024	27.692
27 Poá	142	1.360	292	145	1.939	0	3.841	1.035	7.002	11.878
28 Itaquaquecetuba	865	1.475	180	105	2.625	21	13.671	1.370	4.154	19.216
29 Ferraz de Vasconcelos	262	581	179	106	1.128	0	8.162	763	1.284	10.209
30 Guararema	1.785	446	109	78	2.418	110	369	332	955	1.766
31 Salesópolis	1.458	60	100	54	1.672	54	51	179	285	569
32 Biritiba Mirim (25)	2.291	75	49	20	2.435	188	102	104	52	446
	20.048	21.496	4.819	2.603	48.966	1.666	62.195	13.524	32.471	109.856
Nordeste										
33 Guarulhos	2.466	28.800	3.875	1.761	36.902	116	103.829	18.122	51.987	174.054
34 Arujá	1.150	377	114	71	1.712	2	4.088	621	1.344	6.055
35 Santa Isabel	1.252	2.257	173	150	3.832	21	3.372	428	1.469	5.290
	4.868	31.434	4.162	1.982	42.446	139	111.289	19.171	54.800	185.399
Norte										
36 Franco da Rocha	361	399	233	184	1.177	0	3.048	1.068	1365	5.481
37 Mairiporã	1.474	1.049	218	133	2.874	1	2.172	717	1.532	4.422
38 Caieiras	464	1.823	182	88	2.557	10	5.088	538	1.469	7.105
39 Francisco Morato	189	131	63	42	425	1	95	766	1.102	1.964
	2.488	3.402	696	447	7.033	12	10.403	3.089	5.468	18.972
Total	40.494	906.907	269.123	165.608	1.382.132	4.953	1.431.707	532.233	2.167.303	4.136.196

Fontes: Emplasa, 1978; 1997.

I.VIII. Rendimento médio nominal do chefe do domicílio em 1991 por distrito do Município de São Paulo

	Distritos	Número de chefes por distrito segundo a faixa de renda (em sal. min.)								Porcentagem			AGCAR
		0-5	5-10	10-15	15-20	+20	s/ rend.	s/ decl.	Total	0-5	5-10	+10	
1	Água Rasa	10.935	6.229	2.534	949	1.341	1.187	367	23.542	52,3%	26,9%	20,8%	N
2	Alto de Pinheiros	2.329	2.255	1.816	1.165	4.793	277	943	13.578	20,6%	17,8%	61,5%	S
3	Anhanguera	1.380	577	96	26	31	308	193	2.611	69,8%	23,9%	6,3%	N
4	Aricanduva	10.828	5.133	1.597	511	565	1.555	705	20.894	61,3%	25,4%	13,2%	N
5	Artur Alvim	15.494	7.263	1.422	394	284	1.000	112	25.969	63,8%	28,1%	8,1%	N
6	Barra Funda	1.311	1.090	674	369	634	132	84	4.294	34,3%	25,9%	39,8%	N
7	Bela Vista	6.790	6.276	3.649	1.980	4.194	995	905	24.789	32,6%	26,3%	41,1%	N
8	Belem	6.405	3.059	1.297	554	815	581	208	12.919	55,0%	24,1%	21,0%	N
9	Bom Retiro	4.533	2.342	876	305	491	593	193	9.333	56,1%	25,6%	18,3%	N
10	Brás	4.529	2.334	952	374	338	512	159	9.198	55,8%	25,8%	18,4%	N
11	Brasilândia	25.748	7.653	1.401	407	313	3.911	1.606	41.039	75,2%	19,4%	5,4%	N
12	Butantã	3.986	3.224	2.123	1.229	2.670	565	894	14.691	33,0%	23,4%	43,6%	N
13	Cachoeirinha	16.678	5.709	1.476	499	442	1.359	100	26.263	68,9%	21,8%	9,2%	N
14	Cambuci	4.178	2.597	1.230	599	829	375	237	10.045	46,4%	26,5%	27,1%	N
15	Campo Belo	5.088	4.002	3.005	1.929	5.641	490	321	20.476	27,7%	19,9%	52,5%	S
16	Campo Grande	6.323	4.679	2.737	1.544	3.282	888	319	19.772	37,1%	24,1%	38,9%	N
17	Campo Limpo	19.252	8.427	2.562	975	1.023	2.972	352	35.563	63,1%	23,9%	13,0%	N
18	Cangaíba	14.892	6.439	1.719	543	577	1.341	181	25.692	63,6%	25,2%	11,1%	N
19	Capão Redondo	24.762	7.715	1.877	630	828	4.341	279	40.432	72,5%	19,2%	8,3%	N
20	Carrão	10.015	5.308	2.064	797	957	1.028	331	20.500	54,8%	26,3%	18,9%	N
21	Casa Verde	11.999	5.571	2.116	847	1.381	786	175	22.875	56,3%	24,5%	19,1%	N
22	Cid. Ademar	29.609	10.256	3.171	1.314	2.325	3.297	414	50.386	65,8%	20,5%	13,6%	N
23	Cid. Dutra	19.180	8.579	2.746	1.116	1.437	2.637	222	35.917	61,1%	24,0%	14,8%	N
24	Cid. Lider	12.118	5.245	1.160	339	288	905	215	20.270	64,9%	26,2%	8,9%	N
25	Cid. Tiradentes	13.970	3.166	294	56	33	1.454	153	19.126	81,3%	16,7%	2,0%	N
26	Consolação	4.578	4.907	3.477	1.971	5.831	1.056	1.394	23.214	25,8%	22,5%	51,7%	S
27	Cursino	10.949	6.786	2.927	1.362	2.485	1.291	862	26.662	47,4%	26,3%	26,3%	N
28	Ermelino Matarazzo	12.855	4.378	1.033	336	283	1.595	185	20.665	70,6%	21,4%	8,1%	N

	Distritos	Número de chefes por distrito segundo a faixa de renda (em sal. min.)								Porcentagem			AGCAR
		0-5	5-10	10-15	15-20	+20	s/ rend.	s/ decl.	Total	0-5	5-10	+10	
29	Freg. Do Ó	17.842	8.514	2.924	1.227	1.375	2.181	1.015	35.078	58,8%	25,0%	16,2%	N
30	Grajaú	26.061	8.454	1.391	362	272	3.127	306	39.973	73,6%	21,3%	5,1%	N
31	Guaianazes	11.759	2.830	374	90	75	572	156	15.856	78,5%	18,0%	3,4%	N
32	Iguatemi	7.781	2.008	299	66	59	1.469	59	11.741	79,2%	17,2%	3,6%	N
33	Ipiranga	11.455	6.857	3.068	1.391	2.109	900	190	25.970	47,9%	26,6%	25,5%	N
34	Itaim Bibi	6.320	5.575	4.736	3.059	9.375	1.527	996	31.588	25,7%	18,2%	56,1%	S
35	Itaim Paulista	22.695	4.479	652	155	126	2.385	71	30.563	82,3%	14,7%	3,1%	N
36	Itaquera	23.216	8.205	1.633	437	403	1.509	258	35.661	69,8%	23,2%	7,0%	N
37	Jabaquara	24.160	11.996	5.353	2.467	3.676	2.419	603	50.674	53,1%	24,0%	23,0%	N
38	Jaçanã	10.303	4.737	1.462	491	499	1.068	34	18.594	61,3%	25,5%	13,2%	N
39	Jaguara	3.697	1.874	553	190	213	251	99	6.877	58,2%	27,6%	14,1%	N
40	Jaguareé	4.444	2.119	1.053	651	961	454	200	9.882	50,6%	21,9%	27,5%	N
41	Jaraguá	11.655	4.920	1.036	324	267	1.221	226	19.649	66,3%	25,3%	8,4%	N
42	Jdm. Angela	25.711	6.426	883	247	239	3.353	315	37.174	78,9%	17,4%	3,7%	N
43	Jdm. Helena	14.270	3.039	425	101	88	2.351	103	20.377	82,0%	15,0%	3,0%	N
44	Jdm. Paulista	4.480	5.545	5.266	3.324	12.444	804	2.130	33.993	16,6%	17,4%	66,0%	S
45	Jdm. São Luis	26.775	10.245	2.563	908	932	3.408	314	45.145	67,3%	22,9%	9,8%	N
46	José Bonifacio	14.483	5.445	758	157	94	534	151	21.622	69,9%	25,4%	4,7%	N
47	Lajeado	16.466	2.915	319	60	44	940	142	20.886	83,9%	14,1%	2,0%	N
48	Lapa	6.748	5.030	2.722	1.438	2.500	443	63	18.944	38,1%	26,6%	35,3%	N
49	Liberdade	9.638	5.909	3.416	1.695	3.145	976	473	25.252	42,8%	23,8%	33,3%	N
50	Limão	10.560	4.876	1.638	607	651	1.057	1.602	20.991	59,9%	25,1%	14,9%	N
51	Mandaqui	11.496	6.477	2.675	1.247	1.464	746	312	24.417	50,8%	26,9%	22,3%	N
52	Marsilac	695	166	39	10	79	91	14	1.094	72,8%	15,4%	11,9%	N
53	Moema	3.226	3.680	3.573	2.366	8.961	526	1.216	23.548	16,8%	16,5%	66,7%	S
54	Mooca	7.166	4.881	2.843	1.297	2.386	616	477	19.666	40,6%	25,4%	34,0%	N
55	Morumbi	1.772	946	699	497	3.621	390	1.126	9.051	27,3%	11,9%	60,8%	S
56	Parelheiros	7.326	1.677	302	108	99	628	124	10.264	78,4%	16,5%	5,0%	N
57	Pari	2.629	1.422	475	168	230	130	76	5.130	54,6%	28,1%	17,3%	N

	Distritos	Número de chefes por distrito segundo a faixa de renda (em sal. min.)								Porcentagem			AGCAR
		0-5	5-10	10-15	15-20	+20	s/ rend.	s/ decl.	Total	0-5	5-10	+10	
58	Parque do Carmo	7.280	2.197	477	154	167	729	78	11.082	72,8%	20,0%	7,3%	N
59	Pedreira	10.879	3.917	942	341	365	1.535	185	18.164	69,0%	21,8%	9,2%	N
60	Penha	16.087	8.299	2.932	1.082	1.291	1.547	225	31.463	56,5%	26,6%	17,0%	N
61	Perdizes	6.876	6.840	5.210	3.404	8.354	722	170	31.576	24,2%	21,8%	54,0%	S
62	Perus	6.394	1.762	281	81	78	734	90	9.420	76,4%	18,9%	4,7%	N
63	Pinheiros	4.595	4.802	3.670	2.212	6.961	683	983	23.906	23,0%	20,9%	56,0%	S
64	Pirituba	17.471	8.612	2.982	1.164	1.265	2.296	986	34.776	58,5%	25,5%	16,0%	N
65	Ponte Rasa	12.730	5.643	1.650	550	528	1.125	104	22.330	62,3%	25,4%	12,3%	N
66	Raposo Tavares	10.429	4.339	1.083	464	477	1.119	119	18.030	64,5%	24,2%	11,3%	N
67	República	8.690	7.140	2.726	1.075	1.445	734	680	22.490	43,2%	32,7%	24,1%	N
68	Rio Pequeno	10.665	5.439	2.390	1.183	1.556	1.109	734	23.076	52,7%	24,3%	23,0%	N
69	Sacomã	25.959	12.599	4.659	1.899	2.135	1.541	457	49.249	56,4%	25,8%	17,8%	N
70	Santa Cecília	9.616	7.649	4.027	1.833	3.694	1.255	677	28.751	38,7%	27,2%	34,0%	N
71	Santana	10.809	9.344	5.235	2.757	5.074	945	571	34.735	34,4%	27,4%	38,2%	N
72	Santo Amaro	4.246	4.006	2.899	1.900	5.566	523	412	19.552	24,9%	20,9%	54,2%	S
73	São Domingos	7.736	4.009	1.673	701	911	698	211	15.939	53,6%	25,5%	20,9%	N
74	São Lucas	18.620	9.444	3.005	1.086	1.089	2.070	538	35.852	58,6%	26,7%	14,7%	N
75	São Mateus	18.740	7.397	1.561	488	369	2.648	296	31.499	68,5%	23,7%	7,7%	N
76	São Miguel	13.911	4.088	992	292	340	1.310	67	21.000	72,7%	19,5%	7,8%	N
77	São Rafael	10.978	4.625	842	217	131	2.181	176	19.150	69,4%	24,4%	6,3%	N
78	Sapobemba	31.558	12.887	2.590	720	500	5.803	698	54.756	69,1%	23,8%	7,0%	N
79	Saúde	9.145	8.443	5.627	3.254	6.365	1.266	1.388	35.488	30,5%	24,8%	44,7%	N
80	Sé	4.373	2.368	737	235	246	425	47	8.431	57,2%	28,2%	14,5%	N
81	Socorro	3.830	2.809	1.488	625	1.154	525	107	10.538	41,8%	26,9%	31,3%	N
82	Tatuapé	8.743	5.779	3.264	1.435	2.343	700	464	22.728	42,4%	26,0%	31,6%	N
83	Tremembé	14.090	6.175	2.141	962	1.577	1.854	244	27.043	59,5%	23,0%	17,5%	N
84	Tucuruvi	12.248	7.557	3.138	1.274	1.889	1.086	64	27.256	49,0%	27,8%	23,2%	N
85	Vila Andrade	3.864	1.313	657	443	2.648	516	517	9.958	46,4%	13,9%	39,7%	N
86	Vila Curuca	17.840	4.459	703	169	153	774	84	24.182	77,2%	18,5%	4,3%	N

	Distritos	Número de chefes por distrito segundo a faixa de renda (em sal. min.)								Porcentagem			AGCAR
		0-5	5-10	10-15	15-20	+20	s/ rend.	s/ decl.	Total	0-5	5-10	+10	
87	Vila Formosa	11.662	5.581	1.960	702	1.097	1.359	207	22.568	58,2%	25,0%	16,8%	N
88	Vila Guilherme	7.472	4.130	1.547	609	682	704	80	15.224	54,0%	27,3%	18,7%	N
89	Vila Jacui	13.637	3.851	799	234	209	1.193	125	20.048	74,4%	19,3%	6,2%	N
90	Vila Leopoldina	2.416	1.506	859	460	906	251	39	6.437	41,7%	23,5%	34,8%	N
91	Vila Maria	16.456	6.345	2.006	728	895	1.644	133	28.207	64,5%	22,6%	12,9%	N
92	Vila Mariana	8.539	8.591	6.424	4.029	9.874	1.469	839	39.765	25,7%	22,1%	52,2%	S
93	Vila Matilde	13.424	6.578	2.106	788	856	815	113	24.680	58,0%	26,8%	15,3%	N
94	Vila Medeiros	20.642	8.163	2.187	683	717	2.133	82	34.607	66,0%	23,6%	10,4%	N
95	Vila Prudente	13.942	6.957	2.516	1.089	1.399	1.554	289	27.746	56,4%	25,3%	18,2%	N
96	Vila Sônia	6.862	4.253	2.310	1.340	3.508	878	588	19.739	40,4%	22,2%	37,4%	N
	Total	1.108.997	512.342	197.456	90.922	179.312	123.960	38.827	2.251.816	55,7%	23,2%	21,1%	

Fonte: IBGE, *Censo Demográfico do Brasil*, 1991.

I.IX Gráficos do crescimento real anual do PIB e taxa média anual de juros reais no período 1994-1998

**Gráfico 7 - Crescimento real anual do Produto Interno Bruto
Brasil 1994 - 1998**

(em %)

Fonte: IBGE
Elaboração: DIEESE
Obs: 1998 estimativa do IPEA

**Gráfico 8 - Taxa média anual de juros reais
Brasil 1994 - 1998**

(em %)

Fonte: Banco Central
Elaboração: DIEESE
Obs.: CDI - Overnight

Fonte: DIEESE, *5 Anos do Plano Real*, 1 Julho de 1999, <http://www.dieese.org.br>,

**ANEXO II – DADOS SOBRE OS EDIFÍCIOS E ENDEREÇO DAS EMPRESAS
ESTUDADOS**

II.I DADOS SOBRE OS EDIFÍCIOS DA BIRMANN S.A. COMÉRCIO E EMPREENDIMENTOS.

Fonte: <http://www.birmann.com.br>

BIRMANN 1 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 1976
 Proprietário: Becton & Dickinson
 Ocupante: Becton & Dickinson
 Início em Julho de 1984
 Entregue em Janeiro de 1986
 Tel.: (011) 545-9833 / Fax (011) 5181-8644

Área útil 2.664m²
 Área Construída 3.345m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.256m²
 Vagas no Estacionamento 94 vagas.
 Fachadas de mármore e vidro fumê.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 2 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 1981
 Proprietário: Fundação Previdenciária IBM
 Ocupante: Arthur Andersen
 Início em Dezembro de 1984
 Entregue em Junho de 1986
 Tel.: (011) 5181-2444 / Fax (011) 5181-2744

Área útil 3.429m²
 Área Construída 4.152m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.800m²
 Vagas no Estacionamento 550 vagas.
 Fachadas Cerâmica Gail e vidro Bronze.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 3 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 2016
 Proprietário: Dr. Olavo Egydio Setúbal
 Ocupante: Sun Microsystems
 Início em Dezembro de 1984
 Entregue em Junho de 1986
 Tel.: 011-8825700/Fax:011-2478981

Área útil 4.483m²
 Área Construída 4.890m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.054m²
 Vagas no Estacionamento 70 vagas.
 Fachadas: Alucobond.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 4 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 2092
 Proprietário: Instituto Aerus de Seguridade Social.
 Ocupante: Merck Sharp & Dohme
 Início em Setembro de 1985

Entrega em Março de 1987
Tel: 011-5225122 Fax: 011-2464955

Área útil 3.200m²
Área Construída 4.874m²
Área útil no Pavimento Tipo 1.006m²
Vagas no Estacionamento 85 vagas.
Fachadas Alucobond
Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 5 *

Endereço: Rua José Guerra, 625
Proprietário: Ceres Fundação Embrapa e Embrater
Ocupante: Oracle
Início em Outubro de 1985
Entregue em Abril de 1987
Tel.: 011-5225122/Fax:011-5224478

Área útil 4.318m²
Área Construída 4.628m²
Área útil no Pavimento Tipo 1.054m²
Vagas no Estacionamento 57 vagas.
Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 6 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 1680
Proprietário: ITAUSA.
Ocupante: Laboratórios Pfizer
Início em Setembro de 1987
Entrega em Março de 1989

Área útil 6.043m²
Área Construída 6.518m²
Área útil no Pavimento Tipo 1.863m²
Vagas no Estacionamento 173 vagas.
Fachadas: Alucobond e pele de vidro.
Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 7

Endereço: Avenida Ibitirama, 480

Proprietário: Pial Legrand Com.

Início em Março de 1991

Entrega em Março de 1993

Área útil 4.000m²

Área Construída 4.300m²

Área útil no Pavimento Tipo 1.000m²

Vagas no Estacionamento 100 vagas.

Fachadas Alvenarias com Plaqueta Cerâmica, Concreto aparente e vidro fumê.

Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 8 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 2200

Investidores: Deustche Bank, POSTALIS - Fundação dos Correios e Telégrafos e PREVHAB - Fundação do BNH.

Ocupantes: Deustche Bank, Laboratório Wyeth Whitehall, Kolynos, Informix, Toepfer.

Início em Janeiro de 1988

Entregue em Janeiro de 1990

Tel.: (011) 5181-2385 / Fax: (011) 5181-2385

Área 14.969m²

Área Construída 20.490m²

Área útil no Pavimento Tipo 1.466m²

Vagas no Estacionamento 450 vagas.

Fachadas Granito e pele de vidro.

Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 9

Endereço: Rua Francisco Pitta Britto, 125

Proprietário: SISTEL Fundação Telebrás de Seguridade Social.

Ocupante: Gazeta Mercantil.

Início em Abril de 1988

Entregue em Abril de 1990

Tel.: 011-547-3133 Fax: 011-5473011

Área útil 17.337m²

Área Construída 24.561m²

Área útil no Pavimento Tipo 1.552m²

Vagas no Estacionamento 436 vagas.

Fachadas Fulget, Granito e vidro fumê.

Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 10 *

Endereço: Rua Verbo Divino, 1400
 Proprietário: SISTEL Fundação Telebrás de Seguridade Social.
 Ocupante: Chase Manhattan Bank, Phillips, Farway, Corps, People Soft.
 Início em Março de 1990
 Entregue em Março de 1992
 Tel.: (011) 5181-8227 / Fax: (011) 5181-3117
 Área útil 10.953m²
 Área Construída 20.280m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.281m²
 Vagas no Estacionamento 420 vagas.
 Fachadas Granito e Silicone Glassing Refletivo.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 11 & 12 *

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 1711
 Proprietários: Birmann, Fiber Previ, Previcat, Funcef.
 Ocupantes: Coca - Cola, BDF Nivea, Mobil Oil, McKinsey, Caterpillar, Pagenet,
 Birmann, Bayer, Owens,
 Cinemark, ABN Amro Bank, TBWA, Unisys, CPB - Bayer, AGFA.
 Início em Janeiro de 1994
 Entregue em Setembro de 1996
 Tel.: (011) 5181-7427
 Fax : (011) 5181-7454
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 13 A 19

Local: Panamby

BIRMANN 20

Endereço: Av das Nações Unidas, 17891
 Proprietários: Petros e Postalis.
 Ocupantes: Shell, Federal Express, Owens Corning, Reuters, Nalco e Nothern
 Telecom.
 Início em Dezembro de 1991
 Entregue em Maio de 1994
 Tel.: 011-5514-7000 Fax: 011-55147003
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 21

Endereço: Av. das Nações Unidas esquina com Rua Sumidouro, 7221
 Proprietários: Previ Banco do Brasil
 Ocupantes: Editora Abril S/A
 Início em 14 de Dezembro de 1994
 Entregue em Junho de 1997

BIRMANN 22 *

Endereço: Rua Verbo Divino, 1711
 Proprietário: ABN-AMRO (Banco Holandês).
 Ocupante: ABN-AMRO (Banco Holandês).

Início em Agosto de 1991
 Entregue em Agosto de 1993
 Tel.: (011) 5180-6117 / Fax: 5180-6717

Área útil 6.086m²
 Área Construída 10.358m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.478m²
 Vagas no Estacionamento 150 vagas.
 Fachadas Curtain Wall e vidro Refletivo.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 23 *

Endereço: Rua Verbo Divino, 1207
 Proprietário: PREVIBAYER - Sociedade de Previdência Privada.
 Ocupante: Banco Sogeral.
 Início em Janeiro de 1995
 Entregue em Fevereiro de 1996
 Tel.: (011) 5180-5000 / Fax: (011) 5180-5200

Área útil 5.000m²
 Área Construída 10.000m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.500m²
 Vagas no Estacionamento 200 vagas.
 Fachadas Limestone e vidros laminados.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 24

Endereço: Mariano Sánchez Fontecilla 310, Piso 5º - Oficina 501
 Las Condes - Santiago, Chile
 Tel: 56 2 233-7144 / 56 2 231-3806 / 335-6496
 Proprietário: Birmann
 Ocupante: HP e Sun Microsystems
 Início em Setembro de 1996
 Entregue: 24 de Janeiro de 1999

Área útil 23.471m²
 Área Construída 45.105m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.800m²
 Vagas no Estacionamento 550 vagas.
 Fachadas em Granito, Alucobond e Aço Inoxidável.

Responsável: Cassiano Lopes de Goulart Almeida

BIRMANN 25

Ocupante: Bayer

BIRMANN 26 *

Endereço: Rua Verbo Divino, 1227
 Proprietário: Munir Abbud.
 Tel.: (011) 5181-2342 / Fax: (011) 5181-9561
 Ocupante: Lucent
 Início em Julho de 1996

Entrega em Janeiro de 1998

Área útil 3.545m²
 Área Construída 5.789,19m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.100m²
 Vagas no Estacionamento 113 vagas.
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 27 * (FLAT MELIÁ)

Data de lançamento: Junho/99
 Incorporação: PARINVEST S/A
 Realização: BIRMANN S/A
 Previsão de entrega: Nov. / 2001

Descrição dos pavimentos: Subsolo / térreo / 8 pavimentos

Áreas Úteis das unidades:

Apartamento tipo: 30,850m²
 Apartamento VIP: 46,275m²
 Apartamento Double: 61,700m²

Nº total de unidades: 394

BIRMANN 28

Região: Faria Lima

BIRMANN 29

Endereço: Av. Brig Faria Lima esq. Leopoldo Couto Magalhães.
 Proprietário: BIRMANN.
 Ocupante: Instituições Financeiras.
 Início em 30 de dezembro de 1996
 Entregue em 30 de dezembro de 1998

Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 30

Endereço: Av. Faria Lima com Juscelino Kubitschek.
 Proprietário: BIRMANN.

Área Construída 34.683,46m²
 Área útil no Pavimento Tipo 1.565m²
 Responsável: Roberto Perroni

BIRMANN 31

Região: Faria Lima

BIRMANN 32

Região: Faria Lima

BIRMAN 33 & 34

Local: Buenos Aires

Área útil: 28.570 m²

Área útil no Pavimento Tipo: 1.470 m²

Fachadas de granito e vidro

BIRMANN 35

Região: Faria Lima

BIRMANN 36

Região: Faria Lima

BIRMANN 37

Região: Paulista

BIRMANN 38

Região: Marginal

BIRMANN 39

Local: Chile

Símbolos:

* Região do São Paulo Office Park/Rua Verbo Divino

[illegible]

Edifício	Dados Básicos	Zona	Datas	Áreas	Vaga	vaga/m²	Área Laje	Telcom	Pelev	Acc
Brasil Interpart	Av. Nações Unidas, 11633	Z3	1982	35.000		-	1.296	não		
	Carlos Bratke		1987	28.000						
	Grupo Técnico Incorporador									
	Incorporador									
Ed Administrativo da	R: Alexandre Dumas, 1901	Z2	1987	15.251		-		não		
Paramount- Lansul	Rino Levi Arq. Associados		1988/89	12.200						
Phillips Centro	Av. Nações Unidas, 1376	Z3	84/86	62.300	740	29		não		
Administrativo	Aflalo e Gasperini		87/89	21.700						
	Phillips de Seguridade Social									
	Incorporador									
América Business	Endereço		1987	57.260						
Park	Botti Rubin Arq. Associados			45.808						
World Trade Center	Av Nações Unidas, 12555	Z3						não		
	Arquiteto									
	Serv Lease/ Hauss Center/ Fundos									
	de Pensão									
Plaza Centenário	Av Nações Unidas, 12995		1988	77.500	5232		1.104			sim
	Carlos Bratke		1995	14.000						
	Previ									
HSBC	Av Nações Unidas, 11541									
	Bolsa de Imóveis/ Escr. Levy									

Fontes:

II.III ENDEREÇOS DAS MAIORES EMPRESAS COM SEDE NA CAPITAL

1 Indústrias

	Nome	pos.	ramo	Capital	patr. 98	endereço 75	endereço 85	endereço 98
1	Ford	7	Autom.	Amer.	NI	Brig. F. Lima, 1470	Manoelito Ornellas, 303	Manoelito Ornellas, 303
2	Gessy-Lever	8	Hig./Limp.	Ang/Hol.	825,3	Est. Anastácio, 481	Ma. Coelho Aguiar, 215	Ma. Coelho Aguiar, 215
3	Nestlé	9	Alimentos	Suiço	541,9	Consolação, 896	Consolação, 896	Nações Unidas, 12495
4	IBM	13	Comput.	Amer.	NI	Ipiranga, 318	Tutóia, 1157	Tutóia, 1157
5	Siemens	15	Eletrônico	Alemão	NI	Cel. Bento Bicudo, 111	Mutinga, 3650	Mutinga, 3800
6	Cargill	16	Alimentos	Amer.	370,3	D. José Gaspar, 134	Olavo Bilac, 157	Olavo Bilac, 157
7	Ericsson	19	Eletrônico	Sueco	524,7	Coroa, 500	Maria Prestes Maia, 300	Maria Prestes Maia, 300
8	Multibrás	22	Eletrônico	Amer.	983,8	Mal. Deodoro, 2785	NE	Nações Unidas, 12995
9	NEC	24	Eletrônico	Bra/Jap	174,9	Paulista, 940	Paraíso, 387	Paraíso, 387
10	Perdigão	28	Alimentos	Bras.	397,8	Plínio Ramos, 80	NE	Escola Politécnica, 722
11	Santista	33	Alimentos	Berm.	357,1	Boa Vista, 150	Ma. Coelho Aguiar, 215	Ma. Coelho Aguiar, 573
12	Camargo Corrêa	37	Construção	Bras.	990,5	Funchal, 220	Funchal, 220	Funchal, 160
13	Goodyear	38	Plást./Borr.	Amer.	NI	São João, 473	Paulista, 854	Paulista, 854
14	Açúcar União	40	Alimentos	Bras.	119,0	Borges Figueiredo, 237	Borges Figueiredo, 237	Borges Figueiredo, 237
15	Antartica Paulista	43	Bebidas	Bras.	1.146,9	Pres. Wilson, 274	Pres. Wilson, 274	Pres. Wilson, 274
16	Avon	46	Hig./Limp.	Amer.	NI	João Dias, 1645	Interlagos, 4300	Interlagos, 4300
17	Bayer	54	Química	Alemão	307,0	Domingos George, 1000	Domingos George, 1100	Domingos George, 1100
18	Kodak	68	Química	Amer.	NI	Brig. Luis Antonio, 453	George Eastman, 213	Ma. Coelho Aguiar, 215
19	Johnson & Johnson	70	Hig./Limp.	Amer.	NI	Estado, 5459	Gerivatiba, 207	Gerivatiba, 207
20	Rhodia	73	Química	Françes	NI	Antonio Cardoso, 319	Ma. Coelho Aguiar, 215	Ma. Coelho Aguiar, 215
21	Votorantim	79	Mat. Cons.	Bras.	2.386,1	Ramos de Azevedo, 254	Ramos de Azevedo, 254	Ramos de Azevedo, 254
22	Suzano	81	Papel/Cel.	Bras.	1.145,4	Paulista, 1754	Franca, 1054	Brig. F. Lima, 1355
23	Klabin	83	Papel/Cel.	Bras.	636,8	Formosa, 367	Formosa, 367	Formosa, 367
24	Hoechst	87	Farmac.	Alemão	150,3	Bráulio Gomes, 36	Nações Unidas, 18001	Nações Unidas, 18001
25	CBPO	88	Construção	Bras.	676,4	Paulista, 2240	Pres. Kennedy, 2869	Nações Unidas, 4777
26	Bristol-Myers, S.	92	Farmac.	Amer.	171,2	Carlos Gomes, 924	Carlos Gomes, 924	Carlos Gomes, 924
27	Quaker	97	Alimentos	Amer.	73,3	Bento Freitas, 178	Consolação, 247	Consolação, 247
28	Dow Química	100	Química	Amer.	473,4	Paulista, 1938	Brig. F. Lima, 1541	Alexandre Dumas, 1671

2 Serviços

	Nome	pos.	ramo	capital	patr. 98	endereço 75	endereço 85	endereço 98
1	TELESP	1	Telecom.	Esp.	9.493,7	São Luiz, 50	Martiniano Carvalho, 851	Martiniano Carvalho, 851
2	Eletropaulo Metr.	3	Energia	Bras.	2.299,0	Xavier de Toledo, 23	Xavier de Toledo, 23	Alfredo E.S.Aranha, 100
3	CESP	5	Energia	Est.	13.243,3	Paulista, 2064	Paulista, 2064	Min. Rocha Azevedo, 25
4	SABESP	9	Saneam.	Est.	8.898,6	Costa Carvalho, 300	Costa Carvalho, 300	Costa Carvalho, 300
5	VASP	21	Transp.	Bras.	20,6	Aero. Congonhas	Aero. Congonhas	Aero. Congonhas
6	Abril	32	Comuni.	Bras.	72,0	Emílio Goeldi, 575	Curtume, 738	Nações Unidas, 7221
7	Folha da Manhã	48	Comuni.	Bras.	76,1	Br. Limeira, 425	Br. Limeira, 425	Br. Limeira, 425

3 Comércio

	Nome	pos.	ramo	capital	patr. 98	endereço 75	endereço 85	endereço 98
1	Pão de Açúcar	4	Com. var.	Bras.	815,5	Brig. L. Antonio, 3126	Brig. L. Antonio, 3126	Brig. L. Antonio, 3126
2	Copersucar	8	Atac./ext.	Bras.	118,9	Boa Vista, 280	idem	Borges Figueiredo, 237
3	Pernambucanas SP	21	Com. var.	Bras.	264,5	Consolação, 2411	Consolação, 2411	Consolação, 2411
4	Agipliquigás	32	Com. var.	Ital.	129,3	Paulista, 2073	Paulista, 2073	Paulista, 2073
5	Ultragaz	40	Com. var.	Bras.	54,7	Brig. L. Antonio, 1343	Brig. L. Antonio, 1343	Brig. L. Antonio, 1343

4 Bancos

	Nome	pos.	ramo	capital	patr. 98	endereço 75	endereço 85	endereço 98
1	Banespa	4	Múltiplo	Bras.	4.142,1	Antônio Prado, 6	Abtônio Prado, 6	Antônio Prado, 6
2	Itau	5	Múltiplo	Bras.	3.835,7	Boa Vista, 176	Boa Vista, 176	Alfredo E. S. Aranha, 100
3	Unibanco	7	Múltiplo	Bras.	2.655,6	Patriarca, 30	Eusébio Matoso, 891	Direita, 250
4	Real	10	Múltiplo	Hol.	1.268,7	Boa Vista, 274	Paulista, 1374	Paulista, 1374
5	Safra	12	Múltiplo	Bras.	950,1	15 de Nov., 212	Paulista, 1377	Paulista, 2100
6	Mercantil Finasa	14	Múltiplo	Bras.	842,6	Paulista, 1450	Paulista, 1450	Paulista, 1450
7	BCN	18	Múltiplo	Bras.	753,9	Boa Vista, 228	Boa Vista, 228	Boa Vista, 208
8	Citibank	19	Múltiplo	Amer.	691,4	NE	Ipiranga, 855	Paulista, 1111
9	Boston	21	Múltiplo	Amer.	667,9	Libero Badaró, 487	Libero Badaró, 487	Libero Badaró, 487
10	Noroeste	23	Múltiplo	Esp.	612,9	Alvares Penteado, 216	Alvares Penteado, 216	Amador Bueno, 474
11	BFB	28	Múltiplo	Fr.	459,3	15 de Nov., 268	Paulista, 1318	Paulista, 1318
12	Lloyds Bank	32	Múltiplo	Ing.	395,9	15 de Nov., 143	Brig. F. Lima, 2020	Jurubatuba, 73
13	Bandeirantes	39	Múltiplo	Port.	260,8	Tesouro, 39	NE	Boa Vista, 162

14	América do Sul	42	Múltiplo	Fr.	220,2	Ribeirão Preto, 82	Ribeirão Preto, 82	Ribeirão Preto, 82
15	Tokyo-Mitsubishi	46	Múltiplo	Jap.	195,2	Libero Badaró, 633	Libero Badaró, 633	Paulista, 1274
16	Cidade	48	Múltiplo	Bras.	177,0	D. José Gaspar, 106	D. José Gaspar, 106	D. José Gaspar, 106

5 Empresas de Prestação de Serviços Especializados

	Nome	pos.	ramo	capital	patr. 98	endereço 75	endereço 85	endereço 98
1	Cetenco		Eng.	-	-	Maria Paula, 36	Maria Paula, 36	-
2	Jaakko Pöyry		Eng.	Finl.	-	Florêncio de Abreu	Verbo Divino, 1061	Verbo Divino, 1061
3	Hidroservice		Eng.	Bras.	-	Afonso Celso, 35	Afonso Celso, 35	Afonso Celso, 35
4	Hochtief		Eng.	Al.	-	Dom José Gaspar, 134	Alfredo E.S. Aranha, 145	Alfredo E.S. Aranha, 145
5	Promon		Eng.	Bras.	-	Nove de Julho, 4939	Juscelino Kubitschek, 1830	Juscelino Kubitschek, 1830
6	Themag		Eng.	Bras.	-	Arouche, 24	Bela Cintra, 986	Bela Cintra, 986
7	Adams & Porter		Seguradora	Amer.	-	São João, 473	São João, 473	Pedro Américo, 32
8	Arthur Andersen		Audit/Cont.	Amer.	-	Eusébio Matoso, 891	Alexandre Dumas, 1981	Alexandre Dumas, 1981
9	Arthur Young		Audit/Cont.	Amer.	-	Bráulio Gomes, 36	Braulio Gomes, 36	L. C. Magalhães Jr., 1421
10	Coopers & Lybrand		Contab.	Amer.	-	G. Mont. Silva, 153	Brig. Faria Lima, 888	Geraldo F. Gomes, 33
11	Mackenzie-Hill		Cons. Imob.	Amer.	-	Brasil, 1008	Oscar Freire, 379	Nações Unidas, 12551
12	Mckan-Erickson		Publ/Prop.	-	-	Consolação 247	Loefgren, 2527	Loefgren, 2527
13	Merrill Lynch		Corret.	Amer.	-	Quitanda, 85	São Bento, 365	Paulista, 37
14	Price Waterhouse		Audit/Cont.	Amer.	-	Gen. Jardim, 36	Gen. Jardim, 36	Gen. Jardim, 36
15	Richard Ellis		Cons. Imob.	Ing.	-	NE	Paulista, 1294	Alexandre Dumas, 1711
16	Stand., Ogilvy & Mater		Publ/Prop.	Amer.	-	Brig. F. Lima, 888	Hungria, 888	Nações Unidas, 5777

Fontes: ACCB (1976, 1986) *São Paulo Yearbook*; BANAS (1976) *As Grandes Companhias 1976*; EDITORA ABRIL (1976, 1986, 1999) *Exame - Melhores e Maiores*; FIESP (1976, 1986, 1999) *Anuário das Indústrias*; TELESP (1999) *Lista Telefônica TELESP*.

II.IV Registro em Cartório de Imóveis de alguns edifícios estudados

1. Arthur Andersen - expansão (SPOP)

Endereço: Rua Alexandre Dumas, 2051

Data de conclusão: 1990

Matrícula	Cartório	Proprietário	Data	Histórico
214.549	11o.	Brascrow Industria e Comércio Ltda	27/10/88	Brascrow hipotecou ao Itau p/ construir SPOP Arthur Andersen II
173.831	11o.	Brascrow e Crefisul	15/07/85	fusão de terrenos
173.830	11o.	Brascrow e Crefisul	15/07/85	fusão de terrenos
173.829	11o.	Brascrow e Crefisul	15/07/85	fusão de terrenos
165.875	11o.	Brascrow e Crefisul	29/01/85	Banco Crefisul vende a Crefisul Empreendimentos Imob.
165.874	11o.	Brascrow e Crefisul	29/01/85	Banco Crefisul vende a Crefisul Empreendimentos Imob.
123.978	11o.	Speci, Bco. Crefisul e Brascrow	17/09/82	Speci passa para Brascrow e Bco. Crefisul
103.208	11o.	Speci, Bco. Crefisul e Brascrow	21/08/81	Brascrow e Speci hipotecaram em favor do Bco. Crefisul
6.695	11o.	Speci, Brascrow e Emibra	12/05/76	Speci hipotecou ao Bco. Crefisul
269.413	29o.	Speci, Brascrow e Emibra	03/11/75	Speci adquiriu da Emibra 10% do terreno de 95.914,3 m2
259.145	29o.	Brascrow e Emibra	27/01/75	Emibra adquiriu da Ultralar 50% do terreno de 95.914,3 m2
259.144	29o.	Brascrow e Emibra	27/01/75	Brascrow adquiriu da Ultralar 50% de 95.914,3 m2
241.453	29o.	Ultralar SA	19/09/73	Ultralar adquiriu 137.758 m2 de Antonietta Brizi di Mordano
231.083	29o.	Antonietta Brizzi di Mordano	25/10/72	Antonietta Mordano adquiriu de Kaethe Lutz terreno de 3.845 m2
201.925	29o.	Antonietta Brizzi di Mordano	30/10/70	Antonietta Mordano adquiriu da Light Serv. El. SA terreno de 165.548 m2
18.528	1o.	São Paulo Tramway Light & Power	05/04/46	Light adquiriu por cessão área de 1.875.000 m2 dos leitos do Pinheiros

2. Edifício Carmel (Bratke-Collet)

Endereço: Av. Engenheiro Luiz Carlos Berrini, 3.009

Data de conclusão: 1979

Matrícula	Cartório	Proprietário	Data	Histórico
52.280	15o.	João Ometto Ass e Part. SC Ltda	24/09/80	Adquiriu fração 4,03% do terreno da Const. Ciampolini Collet Ltda.
		Jottapar Part SC Ltda	18/01/82	
		Clorinda Gutilla Battocchio	18/03/88	
29.468	15o.	Ciampolini e Collet	13/06/78	Cessionários - João Ometto Ass e Part, Asvotec - Termo Industrial Ltda., Elza de C. Teixeira, Amélia Raimundo, Regina Hanna Alkaim Regina Alkaim, Georg Landmann e Landmann e Fos. Cia. Ltda.

15.137	15o.	Ciampolini e Collet, Mathilde Franco do Amaral, Eutimio Lisoni e Christiane Does	28/01/77	Adquiriram terreno de 460 m2 da Fiação Indiana SA
15.136	15o.	Ciampolini e Collet, Mathilde Franco do Amaral, Eutimio Lisoni e Christiane Does	28/01/77	Adquiriram terreno de 400 m2 da Fiação Indiana SA
107.953	15o.	Fiação Indiana SA	27/09/74	Adquiriu terreno de 400 m2 de Jaime Paixão Neves
107.952	15o.	Fiação Indiana SA	27/09/74	Adquiriu terreno de 460 m2 de Jaime Paixão Neves
106.881	15o.	Jaime Paixão Neves	30/08/74	Adquiriu terreno de 400 m2 da Imobiliária e Administradora Brooklin SA
106.880	15o.	Jaime Paixão Neves	30/08/74	Adquiriu terreno de 460 m2 da Imobiliária e Administradora Brooklin SA

3. Edifício Paulista de Seguros III (Bratke-Collet)

Endereço: Rua Geraldo Flausingo Gomes, 78

Data de conclusão: 1984

Matrícula	Cartório	Proprietário	Data	Histórico
101.111	15o.	Paraíso Participações SA Egysa SA Industria e Com. Maria de Lourdes Villela Marino	07/08/86 05/12/89 27/07/92	Adquiriu fração ideal de 1,66% da Bratke e Collet SC Ltda.
55.968	15o.	Bratke e Collet SC Ltda anuenta - Cia Paulista de Seguros	01/10/81	Adquiriu 50% do terreno de 3.608 m2 de Eudoro Villela Compradores - Fazenda Paraíso, Cia Paulista de Seguro, Alfredo Villela, vários.
2.755	15o.	Eudoro Villela	29/03/76	Adquiriu terreno de 7.410 m2 da Cal Empreendimentos Ltda., Vila Rezende Adm e Part Ltda, Cia City de Des. e Anastacio Construtora
1.946	15o.	Vila Rezende Adm e Part, Cia City de Des. e Anastacio Construtora	04/03/76	Adquiriram 28.594 m2 da Cal Empreendimentos Ltda
110.855	15o.	Cal Empreendimentos Ltda.	18/12/74	Adquiriu 42.276 m2 da Rezende Adm e Part, Cia City de Des. e Anastacio Construtora
110.826	15o.	Cal Empreendimentos Ltda., Rezen- de Adm e Part, Cia City de Des. e Anastacio Construtora	18/12/74	Adquiriram 42.276 m2 da Companhia Agro Pecuária Noroeste

obs: terrenos das cercanias da Cetenco Engenharia e Industrias Votorantim

terrenos das cercanias da Cetenco Engenharia e Industrias Votorantim

ANEXO III – DADOS SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

Desde 1935

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Centro

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Paulista

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Jardins

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Desde 1935

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Berrini

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Verbo Divino

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Marginal

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Faria Lima

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Itaim

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Porcentagem de Ocupação Sobre Estoque Total

Região Vila Olímpia

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

Taxa de Vacância

1º Trim. 95	12,16
2º Trim. 95	9,93
3º Trim. 95	12,52
4º Trim. 95	12,11
1º Trim. 96	13,74
2º Trim. 96	13,84
3º Trim. 96	14,36
4º Trim. 96	14,12
1º Trim. 97	14,45
2º Trim. 97	13,86
3º Trim. 97	13,89
4º Trim. 97	13,45
1º Trim. 98	13,49
2º Trim. 98	15,21
3º Trim. 98	15,03
4º Trim. 98	15,01

Faixa de Preços Pedidos - Dez/98 R\$ / m² útil

Regiões	Locação	
	Mínimo	Máximo
Centro	3,00	31,00
Paulista	10,00	43,00
Jardins	12,00	31,00
Faria Lima	14,00	41,00
Itaim	12,00	43,00
Vila Olímpia	15,00	31,00
Berrini	17,00	37,00
Verbo Divin	9,00	14,00
Marginal	11,00	26,00

Estoque Total

Regiões	até 250 m ² úteis/andar	de 251 a 500 m ² úteis/andar	de 501 a 1.000 m ² úteis/andar	mais de 1.000 m ² úteis/andar	Total úteis/andar
Centro	488.306	1.069.630	826.518	291.612	2.676.066
Paulista	75.141	504.477	521.371	107.489	1.208.478
Jardins	105.248	165.323	58.534	29.410	358.515
Faria Lima	50.865	83.324	185.814	18.298	338.301
Itaim	90.236	185.597	102.316	0	378.149
Vila Olímpia	19.367	113.286	69.847	24.290	226.790
Berrini	46.786	133.207	168.075	88.918	436.986
Verbo Divino	1.904	26.716	99.298	158.029	285.947
Marginal	5.857	47.878	107.153	266.091	426.979
Total	883.710	2.329.438	2.138.926	984.137	6.336.211

Idade do Estoque

	até 1970	1971/80	1981/90	1991/98	Total
Centro	1.887.102	541.903	122.722	125.059	2.676.786
Paulista	204.323	632.683	280.814	89.938	1.207.758
Jardins	22.867	147.127	63.582	124.939	358.515
Faria Lima	4.812	232.761	54.023	46.705	338.301
Itaim	2.640	128.986	116.797	129.726	378.149
Vila Olímpia	0	36.370	80.762	109.658	226.790
Berrini	0	37.453	169.570	229.963	436.986
Verbo Divino	0	31.723	154.222	100.002	285.947
Marginal	10.420	184.710	100.261	131.588	426.979
Totais	2.132.164	1.973.716	1.142.753	1.087.578	6.336.211

III.II Dados gerais do mercado imobiliário comercial

Jo			DADOS GERAIS							
Anos	Centro		Paulista		Faria Lima		Berrini		Verbo Divino	
	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância
1995	2.663.445	13,35%	1.178.506	9,44%	323.593	6,93%	330.537	24,36%	257.837	2,43%
1996	2.667.959	15,14%	1.197.780	9,91%	323.593	11,08%	361.669	23,59%	286.611	8,23%
1997	2.677.777	15,40%	1.201.820	7,61%	335.991	12,08%	405.379	17,58%	293.266	9,33%
1998	2.698.546	18,23%	1.212.804	11,75%	345.133	14,88%	447.596	9,31%	293.266	10,82%
1999	2.718.120	20,37%	1.242.972	12,71%	374.755	20,52%	527.385	17,05%	301.421	13,41%

Jo			CLASSE AA							
Anos	Centro		Paulista		Faria Lima		Berrini		Verbo Divino	
	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância	Estoque	Vacância
1995	-	-	49.513	14,34%	18.872	0,00%	100.336	53,42%	31.958	0,00%
1996	-	-	49.513	2,69%	18.872	0,00%	113.412	22,04%	57.371	19,91%
1997	-	-	49.513	0,00%	18.872	22,52%	113.412	6,42%	60.916	12,83%
1998	-	-	49.513	0,90%	18.872	21,65%	136.139	4,14%	60.916	1,99%
1999	-	-	49.513	0,00%	48.494	40,46%	190.992	26,49%	60.916	19,21%

Fonte: Jones Lang LaSalle / Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo

ANEXO IV – ENTREVISTAS

**ENTREVISTA COM A ADMINISTRADORA DE EMPRESAS SRTA. CARLA DE FÉO,
CONSULTORA IMOBILIÁRIA DA BOLSA DE IMÓVEIS DO ESTADO DE SÃO PAULO
11 DE JANEIRO DE 1999**

E – Como é desenvolvido o trabalho de pesquisa de mercado de imóveis de escritório pela Bolsa de Imóveis?

C – Nós, aqui na Bolsa de Imóveis, pesquisamos 9 regiões, onde acreditamos que estejam concentrados entre 80% a 90% do estoque total de imóveis de escritório da cidade de São Paulo. Essas regiões são: o Centro, a Paulista, os Jardins, a Faria Lima, o Itaim, a Vila Olímpia, a Berrini, a Verbo Divino e a Marginal do Pinheiros.

Nessas regiões existem 1.200 prédios, que totalizam algo em torno de 6,3 milhões de m² úteis de escritório. Se considerarmos a área construída, seria, mais ou menos, o dobro em função dos subsolos.

Todos os meses, o nosso pessoal de campo visita todos os prédios para atualizar as informações. Essas informações são referentes a área, ocupação, empresas alocadas, espaços vagos, espaços vagos em oferta para venda ou locação, preço pedido para venda e para locação.

Nós começamos pesquisando o mercado trimestralmente em 1995. A partir do primeiro ano começou a ser mensal. Em função disso, nós temos um histórico de acompanhamento do mercado e como ele tem se desempenhado. Com esses dados em mãos, nós geramos uma série de estatísticas e tabelas sobre:

- O crescimento do estoque: como está crescendo, de que forma e para onde;
- Novo estoque previsto: prédios em construção, em projeto, estágio da obra, previsão de entrega, etc;
- Taxa de vacância: a porcentagem de espaços vazios em relação ao estoque total;
- Taxa de absorção: espaço vago na pesquisa anterior que foi ocupado;
- Perfil da ocupação: a qual setor as empresas que estão no prédio pertencem, quais setores estão crescendo

De um modo geral, nós temos verificado que o setor de serviços vem crescendo mais que os demais, mesmo que seja o caso de décimos de centésimo.

E – Você poderia explicar quais são esses setores e como eles são divididos?

C – Os setores são divididos entre financeiro, comercial, industrial, governo, serviços e outros. O setor financeiro é composto pelos bancos e financeiras; o comercial são empresas dos ramos do comércio atacadista e varejista, comércio exterior, importação e exportação; o industrial é formado por empresas do setor industrial, inclusive da construção civil; governo é formado por empresas públicas e autarquias da administração pública nas esferas federal, estadual e municipal; serviços são pequenos escritórios de profissionais liberais, médicos, dentistas, arquitetos, engenheiros, advogados, micro e pequenas empresas, e até empresas grandes que não sejam de outros setores, como por exemplo, a Arthur Andersen, que é uma firma de consultoria; outros são associações, fundações e consulados. Porém nossa pesquisa é sempre relacionada com os imóveis de escritório. Por exemplo, nós só pesquisamos os escritórios das empresas do setor industrial. Nós não pesquisamos galpões industriais.

E – Como tem ocorrido a dinâmica de crescimento desses setores na cidade? Para onde e como está crescendo o mercado de escritórios?

C – De um modo geral, a cidade está se movimentando em direção a zona sul. Hoje, o centro ainda concentra a maior parte do estoque da cidade. Dos 6,3 milhões de m² da cidade, 2,5 estão no Centro. A segunda maior região é a Paulista que concentra cerca de 1,2 milhões de m². As outras regiões são mais ou menos pequenas, variando de 300 a 400 mil m² cada uma.

O que acontece é que regiões como Centro e a Paulista não tem tido novos lançamentos, novos prédios, nem em construção, nem em projeto. O volume de novas construções nessas regiões é muito pequeno, seja porque falta uma disponibilidade de terrenos vagos, pois são regiões que já estão saturadas; seja porque os poucos terrenos que existem tem um preço muito alto, como no caso da Paulista, onde os valores pedidos pelos terrenos não viabilizam o empreendimento imobiliário.

O incorporador imobiliário compra o terreno por x, constrói por y e, obviamente, incorpora a isso o seu lucro z. A somatória de tudo isso vai ser o preço pelo qual ele vai revender o prédio. Na Paulista, no momento, o valor do terreno pesa muito nessa conta, o lucro fica baixo e a margem de risco muito alta. Então, hoje em dia, não vale a pena o incorporador investir na Paulista. Vale muito mais a pena atuar na Marginal, onde existem terrenos muito mais amplos a preços muito mais competitivos. Na hora que ele faz a conta, o risco é muito menor.

E – Mesmo podendo construir menos na Marginal, já que o coeficiente de aproveitamento é menor que o da Paulista?

C - Sim, mesmo podendo construir menos ainda é vantagem construir na Marginal. É vantagem porque os terrenos da Paulista tem dimensões menores e a construção de vários subsolos de garagem influenciam muito no custo da construção. Na Marginal existem zonas desde Z3 até Z6 (agregando à Marginal algumas regiões ao longo dela como a Berrini, o Itaim, a Vila Olímpia e a Verbo Divino). Mas, vamos pegar, por exemplo, uma zona Z3, em que se pode construir 1,5 vez a área do terreno, contra 4 vezes na Paulista. Para alcançar a mesma área útil de escritórios que seria permitido na Paulista, o incorporador compra um terreno duas a três vezes maior e aproveita a área não ocupada no térreo como estacionamento. Quando muito, constrói um subsolo, que não encarece muito a obra.

Então, de um modo geral, o mercado tem crescimento muito na região da Marginal. A Berrini, especificamente, foi a região que mais cresceu na cidade nos últimos 3 anos (1995, 1996, 1997). Foi uma região que mudou muito de 1995 até os dias de hoje. Nesse período surgiram, por exemplo, o World Trade Center, o Shopping D&D, o Hotel Melliá (o primeiro 5 estrelas da região já que o Hotel Transamérica que está bem lá pra baixo). Ficou pronto o Shopping São Paulo Market Place, que tem o shopping embaixo e a torre em cima.

Ficaram prontos, também, alguns empreendimentos muito grandes e modernos como os edifícios Plaza Centenário, Bolsa de Imóveis, a torre Oeste do Centro Empresarial Nações Unidas. Tudo isso foi de 1995 pra cá. Ocorreu também a abertura da Avenida Águas Espraiadas, onde antigamente havia uma favela. A retirada da favela valorizou muito a região.

Então, tudo isso influenciou muito na mudança do perfil da região e hoje é a região mais procurada pelas empresas, pelo menos, as grandes empresas multinacionais

E- E antes de 1995?

C- Na década de 90 o que aconteceu foi o seguinte: começamos a década com o Plano Collor. Foi uma época muito pouco significativa em termos de mercado de escritório. Não tenho números aqui na Bolsa para lhe mostrar isso. Eu sei porque eu estava no mercado. Muitos empreendimentos e obras que estavam sendo construídas, tiveram sua construção desacelerada, primeiro por causa do plano Collor, já que ninguém tinha dinheiro. Por outro lado, as empresas estrangeiras ficaram muito receosas de investir no Brasil por que confisco de dinheiro é um tipo de coisa que assusta qualquer um. Quem estava pensando em vir, desistiu.

Então, a gente ficou com o mercado muito fechado, muito dependendo do mercado interno. Foi uma série de fatos que fez com que o mercado imobiliário de escritórios especificamente desacelerasse, desaquecesse totalmente. Eu me lembro que foram épocas de taxa de vacância muito alta e valor de aluguel muito baixo. Existiam prédios na Paulista, por exemplo, que hoje tem o preço pedido na faixa de US\$ 25-30/m², e que naquela época o preço era US\$17/m².

Você tinha uma oferta muito grande, uma demanda quase inexistente, os preços caíram, ninguém comprava nada. Então foi uma época que não teve muito destaque, ficou tudo meio parado. Com o "impeachment" do Collor piorou ainda mais. Realmente começou a reaquecer á partir de 1994. Com o Plano Real, o mercado começou a tomar impulso de novo.

E- Você disse que as grandes empresas multinacionais estão vindo para a Marginal. O que está acontecendo com as outras áreas, principalmente o Centro e a Paulista?

C – Estão bem paradas. A Paulista ainda é hoje a região de preços mais caros pela localização. Ainda existem empresas que querem o status de ter um endereço na Avenida Paulista. O Centro não. O Centro realmente está mudando o seu perfil de ocupação. É a maior região de escritórios, mas as grandes empresas que estavam lá estão saindo e indo para outros lugares. E o que está acontecendo é que muitos prédios, que antes eram ocupados por bancos, estão sendo segmentados, estão sendo alugados ou vendidos em conjuntinhos ou por andares. Então, o Centro da cidade hoje é basicamente ocupado pelo setor de serviços. Você não vê mais outros setores fortes como o setor industrial e o financeiro.

E- Por que o Centro não é mais atraente?

C- Antigamente as empresas se localizavam no Centro por que elas precisavam estar próximas umas das outras. Por exemplo, os bancos precisavam estar próximos uns dos outros. Se a gente pensar que há uns 10-15 anos atrás não existia nem fax, as empresas precisavam ter uma proximidade física porque tudo era na base do boy. Com a evolução tecnológica do mundo, a globalização, a Internet, tudo isso, hoje não importa, não é importante para uma empresa aonde ela está porque ela consegue estar "on line", via computador e via satélite, não somente com as outras empresas aqui em São Paulo, mas com as outras empresas no Mundo: com a sede deles em Nova Iorque, ou em Londres ou seja aonde for. Então a localização já não mais tão importante como era antes.

O que é importante hoje para uma empresa? Para as pequenas o que é importante é o preço: pagar menos. Agora, para as grandes, o que é importante é elas estarem confortavelmente instaladas. Então é importante, por exemplo, elas terem piso elevado por onde passe todo o sistema de fios e cabeamento, isto é cabos de fibra ótica, de transmissão de dados para que eles possam estar em comunicação com o mundo inteiro. E os prédios mais antigos não oferecem isso. Mesmo que eles passassem por um processo de "retrofit", de reciclagem, e conseguissem atender essas necessidades, não é a mesma coisa que um prédio novinho que foi projetado, que teve a concepção, o conceito inicial voltado para isso.

E mesmo porque do ponto de vista do investidor, do incorporador que vai construir o prédio não interessa. Ele pode ter a opção de construir um prédio novo e alugar pra ter um determinado retorno ou ele pode ter a opção de comprar um prédio antigo, fazer um "retrofit" e ter um aluguel mais alto decorrente disso. Financeiramente é mais interessante construir um prédio novo.

E- E a Paulista? Qual é a tendência para a Paulista?

C- A tendência para a Paulista é de decadência. Assim como o Centro entrou em decadência, a Paulista provavelmente irá entrar também, por que hoje o estoque da Paulista já não é tão bom assim. Existem alguns prédios bons, geralmente a sede própria dos bancos: o Citibank, o Banco Safra, o Banco Real. Os bancos compravam o terreno e construíam o prédio de acordo com as especificações deles e os utilizam como sede própria. Esses prédios realmente são muito bons, mas se você pegar o grosso do estoque da Paulista, a maior parte dos prédios foi construída na década de 70 e já deixam a desejar comparando com os prédios atuais.

É uma região que você tem pouca disponibilidade de estacionamento. Hoje o padrão internacional diz que um prédio de escritórios tem que ter uma vaga para cada 25/30 m² úteis de escritório. Aqui na Marginal alguns prédios já estão chegando a nesses níveis. Na Paulista a média dos melhores é de uma vaga para cada 50 m². Existem prédios que a relação é muito pior. É uma série de fatores que influenciam na qualidade do prédio.

O estoque da Paulista de um modo geral, em torno de 60 a 70%, é bem antigo. Um terço do estoque já não tem ar condicionado central. O ar condicionado central é algo que a gente considera como a linha divisória entre prédios bons e prédios ruins. Então, já caiu fora 33%. Os outros 66% que sobraram tem muito poucos, acho que não chega a ter 10 prédios "top" na Paulista.

E – Então a definição dos prédios "top" de linha é ter uma série de facilidades tecnológicas: a questão piso elevado, a questão de estacionamento, a questão do ar condicionado central? O que mais?

C- A qualidade de espaço. Por exemplo, os prédios que as lajes são vãos livres. Esses prédios sem dúvida são melhores do que aqueles prédios que tem coluna no meio do andar, que não facilitam a flexibilidade de layout. Isso é outra coisa que diferencia muito dos prédios do Centro. No Centro quase todos prédios são aqueles que tem salinhas, todas com paredes de alvenaria, muitas estruturais, que não podem ser retiradas.

Depois disso os prédios evoluíram e só haviam as colunas. Hoje em dia está melhor ainda, pois a maioria dos prédios novos são vãos livres. Então a flexibilidade de layout é total. Facilidade de telecomunicação é muitíssimo importante. A qualidade dos acabamentos, revestimento da fachada, tudo isso influencia. Hoje você tem sistemas de ar condicionado central ainda melhores: antigamente tinha o VARV (volume de ar condicionado variável), agora está surgindo o VRV (volume de refrigeração variável) que é melhor ainda que o VARV.

Então é toda uma série de inovações tecnológicas que vão surgindo e tornando os prédios antigos muito defasados em relação aos atuais.

E- Quais são as grandes empresas que saíram recentemente do Centro?

C- A Nestlé já faz um tempinho. Recentemente, o Banco Noroeste. O Banco Noroeste ocupava mais ou menos de 5 a 6 prédios no Centro da cidade. Desocupou todos e agora está na Marginal, atrás da Gazeta Mercantil. O Banco Holandês que saiu em 92/93, e junto com a filial do Rio se concentraram todos na Verbo Divino. Agora o Banco Holandês alugou no final do ano passado, um prédio inteiro no Centro da cidade, para atingir um público que ele não atinge aqui na Marginal. Ele estava sentido falta desse público e sentiu necessidade de voltar ao Centro.

E- Essas empresas que estão vindo pra cá mantêm algum tipo de ponto no centro, um back office?

C- Não sei dizer de cabeça. O caso do Banco Holandês eu me lembro por que foi curioso. Eles tinham abandonado o Centro e voltaram. Com relação a outras empresas eu não estou lembrada.

Algumas dessas empresas que tem vindo para esses prédios da Marginal são empresas novas que estão chegando no Brasil. Outras, que vamos dizer, cresceram muito, tinham um escritório pequeno e precisavam expandir esse escritório e não tinham condições na região onde estavam. Então vieram pra cá .

E- Então essa mudança já vem ocorrendo há um tempo?

C- Ela já vem ocorrendo há um bom tempo, sim. O declínio do Centro deve ter começado nos anos de 60/70. Muitas empresas foram para a Paulista. Na verdade a cidade vai se movendo: toda vez que uma região não consegue mais absorver o crescimento da cidade, surgem novas regiões em direção à Zona Sul. Isso que temos detectado. O declínio do Centro foi em 60/70, da Paulista foi 70/80. E a partir daí as empresas ficaram espalhadas aqui na zona Sul, como por exemplo no Centro Empresarial São Paulo de 77, no edifício Mendes Caldeira de 73, nos prédios do Bratke, que começou aqui na Berrini no início da década de 80. Houveram vários incorporadores que identificaram algumas regiões, algumas fatias de mercado, alguns nichos e foram se instalando.

E- E a Faria Lima?

C- Quando a Faria Lima foi aberta em 1969 o perfil dela já era diferente, por que a maior parte dos prédios são pequenos conjuntos de escritórios para os profissionais liberais da região. Não existe o tipo de prédio que tem por exemplo na Berrini ou mesmo que tem na Paulista, de lajes grandes voltadas para um ocupante por andar. A Faria Lima, desde que foi concebida todos os prédios já eram pequenos conjunto, a maior parte sem ar condicionado central. Agora que está surgindo a Nova Faria Lima que tem alguns prédios diferenciados: o edifício L'Arche, que foi o primeiro, o Birmann 29, que está ficando pronto, o Brazil Realty, que está em construção. Mas de um modo geral o perfil de ocupação de Faria Lima sempre foi bem diferenciado do perfil de ocupação da Paulista.

E- Ou mesmo do Centro anteriormente?

C- É que o Centro, antes da Paulista, concentrava tudo, mesmo do pequeno até o grande. O Centro era tudo. Não existia o resto da cidade.

E - Que empreendimentos desencadearam o crescimento da Região da Marginal?

C - Aqui na Berrini, quem começou foi o Bratke, que começou a construir os prédios dele aqui. Mas não acredito que tenha sido um prédio específico. Foi a idéia dele de começar a construir que começou tudo. A abertura da Avenida das Águas Espreiadas e a retirada da favela foi uma coisa que mudou muito o perfil da região. Na Marginal, teve o Centro Empresarial, sem dúvida; o Wilson Mendes Caldeira, que é de 73, bem perto da Avenida dos Bandeirantes, que não tinha nada naquela época, absolutamente nada, somente ele. A Verbo Divino foi o Birmann que desenvolveu. Não teve nenhum prédio que tenha desencadeado o crescimento, foi um conceito que ele implantou, e que começou a desenvolver tudo isso.

O Itaim é uma região muito residencial e os escritórios são pequenos. São mais para quem trabalha e mora lá. São os profissionais que moram na região e que querem os escritórios perto de casa, como na Faria Lima. Mas foi tudo na mesma época. Eu não diria que foi um empreendimento que veio e alavancou – eu acho que já tinha sido alavancado. Como o Panambi agora, não são os prédios em si, mas a idéia do empreendimento que desenvolve a região.

E - Bom, Carla, acho que é isso! Obrigado

C - De nada!

**ENTREVISTA COM O ARQUITETO ADRIANO SARTORI,
CONSULTOR IMOBILIÁRIO DA RICHARD ELLIS
20 DE JANEIRO DE 1999.**

E - Qual é a atuação da CB Richard Ellis no mercado imobiliário?

A - A CB Richard Ellis é uma empresa de consultoria imobiliária criada em 1998 da fusão da Richard Ellis (fundada em Londres em 1773) com a CB Commercial (fundada em San Francisco em 1906). Hoje, ela atua em mais de 30 países. No Brasil já existiam escritórios da Richard Ellis desde 1979 no Rio e São Paulo, que são as principais cidades em termos de volume de escritórios. Nós lidamos com imóveis comerciais, ou seja, escritórios de alto padrão, shopping centers e um pouco de hotelaria também.

Primeiro, vamos começar falando do investimento, para você entender como ela está relacionada com o mercado. A empresa, está dividida em vários segmentos, atendendo todos os setores de mercado imobiliário. Então, nós temos a área de investimentos imobiliários, com análise de portfólio, por exemplo, para fundos de pensão. Vamos supor que um fundo de pensão tenha 20 edifícios, nós analisamos a rentabilidade de cada edifício – se é hora de vender ou de comprar, visando sempre a melhora da rentabilidade do cliente.

Os fundos de pensão tem uma forte atuação e influência no mercado imobiliário. Por exemplo, os grandes fundos de pensão como o FUNCEF e o PREVI são responsáveis hoje pelos grandes projetos em desenvolvimento da cidade. Esse é o maior propulsor para todo desenvolvimento do mercado imobiliário. Ao longo da Marginal Pinheiros, você pode ter certeza que os melhores projetos tem participação dos fundos de pensão. Nos últimos 10 anos é isso que tem acontecido.

Toda essa região (Marginal) foi desenvolvida a partir de investimentos de fundo de pensão, conjugado com a atração de novas empresas. Então, nós trazíamos as empresas, montávamos a sede delas aqui e quando fazíamos o contrato para locação, conseguíamos com que o fundo de pensão investisse no edifício. Foi isso que fez com que toda essa área fosse desenvolvida. Então, os fundos de pensão são os principais clientes que nós temos na nossa carteira.

O segundo segmento da empresa é o "Asset Manegement", que consiste em fazer toda a manutenção dessas contas. Suponhamos que uma empresa, ou um fundo, é um proprietário de edifício. Nós somos contratados por eles para fazer todas as renegociações de contrato, quando esses contratos vencem, controlar recebimentos, esse tipo de coisa. Ou seja, assessorar o proprietário do edifício para que ele não precise se envolver com os locatários.

Depois viria o setor de vendas. Nós temos vários times formados. Um time especial para vender prédios que não estejam ocupados, outro time voltado para vender prédios que estejam ocupados, pois são tipos diferentes de comprador. Então são equipes diferentes. Existe o setor de locação, que faz a parte da comercialização dos prédios que nós somos contratados para administrar.

Essa é a parte comercial da Richard Ellis, mas existe uma parte técnica que fornece o embasamento para os trabalhos ou para o departamento de pesquisa desenvolvida, que é justamente o setor que fica na rua pesquisando a vacância dos prédios da cidade – quantos ocupantes estão mudando, quantos não estão. Então, nós temos o cadastro dos prédios da cidade, mostrando as especificações técnicas de cada um, quando foram construídos, se estão sendo atualizados ou não; os ocupantes que estão lá contra a taxa de vacância. Isso tudo nós transformamos em gráficos para sabermos o comportamento do mercado e os valores praticados em cada prédio.

Esse setor fornece dados para o setor de desenvolvimento que analisa a potencialidade de imóveis que estão subutilizados, por exemplo: terrenos vazios, edifícios que não estão com valor de locação bom e o que pode ser feito para melhorar. No momento, nós estamos fazendo um estudo de desenvolvimento para uma área muito grande com 300 mil m² de terreno, na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro. Ao longo de 20 anos nós projetamos a mudança dos tipos de uso. É um "master plan" que nós elaboramos para auxiliar o incorporador, empresa ou proprietário, a potencializar o retorno da área. Nós ajudamos a trazer um investidor para o empreendimento, enfim fazer o negócio dar certo.

Essa é uma área que tem arquitetos trabalhando, tem desenho, tem estudo de viabilidade financeira. É bem complexo. É o que mais se aproxima de um planejamento urbano. Muitas vezes você tem contato com o secretário de administração, ou de governo para saber o que está acontecendo com a cidade. É uma área que mexe muito com o zoneamento, muito mesmo.

Muitas vezes você faz esse tipo de trabalho junto com uma valoração: propõe um tipo de uso que vai trazer um retorno máximo ao proprietário. Então, esse trabalho sempre vem junto com um projeto de desenvolvimento. Não é só uma questão de propor um valor em função de quanto está sendo praticado na área. É um trabalho bem direcionado.

Isso favorece que a gente conheça bem a cidade, quero dizer, nós sabemos mais ou menos que está acontecendo, todo histórico do mercado imobiliário desde 1980, quando a Richard Ellis começou a atuar no Brasil.

E - Como tem ocorrido a dinâmica do mercado imobiliário de escritórios?

Bom, São Paulo nós dividimos em 4 grandes regiões que são: a Região Central, a Região da Paulista (até Alameda Santos), Região dos Jardins (da Santos até a Faria Lima) e da Marginal Pinheiros (da ponte João Dias até Jaguaré). Essas são as 4 principais Regiões da cidade. A época do desenvolvimento do Centro, como você já sabe, se estagnou com o surgimento da Paulista, pois as grandes instituições financeiras migraram para lá.

A Paulista teve seu auge de desenvolvimento na década 70 e depois os terrenos começaram a ficar muito caros. Daí surgiu a Faria Lima, que, com aquele curto traçado original dela, fez com que aparecesse por lá incorporações voltadas para conjuntos de escritório menores. Você não encontra prédios na Faria Lima com lajes grandes como ocorre na Paulista, lá são lajes menores. O que aconteceu? A Paulista continuou ficando cara por que você não tinha uma competição de igual para igual. As grandes instituições preferiam a Paulista, como por exemplo o Citibank, que montou sua sede lá.

A incorporação começou a ficar ligeiramente inviável. O que aconteceu? Foi se migrando para áreas maiores. Isso não ocorre só em São Paulo. Em outros países também já ocorreu: as áreas centrais tendem a estagnar-se e ocorre a fuga, o crescimento da cidade, para um lugar de terreno mais barato. Isso é natural.

Então, a Marginal foi essa fuga. Essa região foi desenvolvida por causa disso, por que, primeiro, você tinha o terreno em que poderia construir com uma taxa de ocupação de 70%, o subsolo bom, uma relação de vagas na garagem de até uma vaga para cada 30 m² úteis, que na Região Central sobe para 50-70m². Isso é excelente! Uma empresa pode ter um prédio de 3.000-4.000 m² desenhado para ela, com o nome na fachada, coisa que na Região Central é muito difícil.

O pólo de locação é muito inferior na região centralizada. Eu denomino Região Centralizada o Centro, a Paulista e os Jardins. A Região Descentralizada é a Marginal Pinheiros. Hoje em dia, é necessário dividir a Marginal Pinheiros em vários setores. Você tem o São Paulo Office Park, que é essa região. Aqui concentra mais de 1 milhão de m². A maior concentração de empresas multinacionais é aqui e não na Paulista.

O que puxou o desenvolvimento para cá foi a Berrini. Ela se desenvolveu justamente para pegar um leque de investidores que queriam participar do mercado imobiliário, mas não eram investidores profissionais. Eram pessoas físicas. A Berrini serviu para aquilo que ela foi criada, ou seja, atender esse leque de investidores e para a ocupação de empresas menores, empresas que buscavam uma área de 300 a 500 m² e salas menores inclusive.

Os prédios da Berrini datam das décadas de 70 e 80 principalmente. Tem lajes menores, especificações técnicas daquela época, ou seja, são prédios desatualizados na grande parte deles. Agora, eles atingiram o público que deveriam atingir naquela época. Por isso que tem sido um sucesso. Mas o mercado mudou, hoje os próprios incorporadores que atuaram na Berrini, os Bratke, fazem prédios muito superiores aos que eles faziam há 20 anos atrás.

Mudou todo o conceito. Você tem prédio de lajes maiores. Mesmo os prédios com lajes menores estão muito mais bem equipados, muito melhor dimensionados. Equipados é um termo relativo, pois você pode ter prédios bem equipados em termos de telecomunicações, mas daqui a 3 anos ele estará desatualizado. Ou seja, o prédio deve ser bem dimensionado, uma laje boa, um desenho bom do "core", bem otimizado. Ou seja, os "shafts" devem ser bem dimensionados, para que daqui a 10 anos, se você quiser passar um volume grande de fiação, tenha espaço para isso. Um pé direito bom, que se precisar de piso elevado dê para ser colocado. Então isso é que é um bom prédio.

Isso na Marginal você consegue. Você consegue ter: lajes grandes, coisa que na Região Centralizada é mais difícil; boa relação de vagas; e um custo historicamente mais baixo. O que tem acontecido é que pela falta de incorporação na Região Centralizada, tanto na Paulista como nos Jardins, os preços por m² na Marginal elevaram-se. Você tem uma baixa oferta de produto na Região Centralizada. Não é por que: "Ah! Aqui é melhor". Não, a Região Centralizada é fantástica, você está perto dos shopping centers, tem uma região consolidada do lado de um região residencial de alto nível, tem uma promocionalidade fantástica tanto na Faria Lima, quanto na Paulista, tem metrô na Paulista, mas só que por falta de produto, os preços caíram. As pessoas também migraram para morar do outro lado do rio. Quer dizer: uma série de condições favoreceu o crescimento aqui da Marginal.

Hoje, os melhores preços dos prédios da Marginal Pinheiros ainda estão abaixo, por exemplo, dos prédios da Faria Lima. Hoje, na Faria Lima, o preço pedido de locação de um prédio "top" é de U\$ 50-55 o m². Na Marginal Pinheiros é de US\$45.

Ah, tem uma diferenciação, porque a Faria Lima quebrou a perna da Marginal, do crescimento da Marginal. Posso dizer que as grandes instituições financeiras que estavam vindo para cá, hoje pensam em ir também para a Faria Lima.

E - A Nova Faria Lima?

A - Claro, a Nova Faria Lima. A Cidade Jardim/Juscelino hoje é o filé da incorporação da cidade. As taxas de retorno para os incorporadores talvez não sejam tão atraentes como um prédio na Marginal. Em compensação, em termos de locação e rotatividade é excelente.

E - Mas, ainda não tem muitos investimentos lá, não é? Eu me lembro de só ter visto um prédio novo.

A - A Faria Lima está praticamente toda loteada. São poucos os terrenos vazios para compra. Apesar de os prédios não estarem nascendo, os incorporadores, ou estão acabando de comprar as casinhas que estão ao redor, ou estão aguardando, por uma série de motivos. Ainda não apareceram outros prédios, mas vão aparecer. Hoje, nós, aqui, já sabemos onde vão surgir os prédios e a quem eles vão pertencer.

Isso foi rápido, graças a demanda que a partir de 1994 cresceu 3 vezes. De 1994 até hoje, a demanda de escritórios triplicou. A gente praticava 100.000 m² por ano em 1992 e, hoje em dia, a gente pratica 300 mil m². Então, a oferta que entrou foi uma oferta muito grande, mas ela foi absorvida pelo mercado. Em 1991 nós achávamos que 1994 nós teríamos um excedente de oferta. Só que esse excedente não ocorreu pois a demanda cresceu muito e foi consumindo-o.

E- Você tem alguma idéia porque a demanda cresceu tanto?

A- Bom, em primeiro lugar, está associado ao Plano Real. Com a estabilidade financeira o número de empresas estrangeiras que entraram aqui foi muito grande. Apesar de se dizer que está ocorrendo a fuga de empresas, elas são empresas fabris. Agora, o crescimento das empresas do setor de serviços foi estrondoso. E quem ocupa escritórios de alto padrão e paga caro é serviços. Não é fábrica. Por causa do crescimento da demanda para as empresas de serviço, o mercado de locação, o mercado imobiliário nesse período teve ótimo crescimento.

E - Com relação ao Centro, o que pode ser feito para revitalizá-lo?

A - Outro dia, eu fui num seminário do SECOVI para estudar o crescimento das Marginais e a deterioração do Centro. É complicado tratar desse assunto sem você começar passo a passo. Quero dizer: você não ataca esse negócio globalmente, na minha opinião; você vai atacando por regiões. Por exemplo, no Centro da cidade foi criada a Operação Urbana Centro, mas não surte efeito se você não tiver, junto com isso, uma atuação do governo. Alias, não é nem uma atuação do governo; é uma saída de campo do governo. O Centro da cidade só tem solução se você cria, não um governo paralelo, por exemplo, um gerente para toda aquela região, independente da prefeitura.

E - Tipo um "town manager"?

O que aconteceu? Eu fui lá, o secretário estava falando: "Não. A gente tira todos os camelôs e a segurança fica fantástica". Tudo bem, o que ocupante precisa para se mudar para algum lugar é segurança em primeiro. Ele só vai para uma região onde tiver segurança, bom transporte coletivo, ou, vamos colocar assim, boas facilidades de acesso, boa imagem e onde ele possa estar em sintonia com a cidade, onde não esteja fora do contexto, por que ocupante gosta de estar perto de um ocupante. São poucas as empresas que fogem, sei lá, que vão para a Cotia. O ocupante em geral gosta de estar perto de outros. Ele precisa estar perto de uma massa.

Isso o Centro tem. Agora, não tem segurança, que é um fator primordial. Não adianta o secretário falar: "Nós fizemos uma varredura no Centro e ele está seguro". Qual é a credibilidade de nós falarmos para uma empresa que fatura US\$200 milhões e tem 3.000 funcionários para eles montarem a sede deles no Centro por que ele está seguro? Nenhuma empresa vai fazer isso. Elas sabem que não vão ter ali, por parte do governo, uma segurança de que com decorrer do tempo a área vai se manter adequada para os funcionários.

Então, é complicado. Ela prefere pagar um pouco mais, mas numa região um pouco mais tranqüila, onde ela não vai ter esse problema, por que segurança é um fator fundamental. Por exemplo, as empresas que estão lá e estão pensando em sair do Centro é por causa da segurança, não é por falta de transporte. Transporte tem; é a melhor região da cidade em termos de transporte.

Muito bem, outro fator são os prédios: a idade dos prédios; os prédios que não passaram por um "retrofit". Isso seria necessário, mas só adiantaria se você atrelasse a outros fatores junto. Não adianta você fazer só um "retrofit" se continua uma "mansão" dentro de uma zona perigosa. Eles fazem uma operação urbana para que o incorporador ganhe 8 vezes a área do terreno. E daí ? Quem vai para lá ? É utopia pensar que vai andar conseguir mudar isso assim.

E- Tem que ser um projeto global?

A - É um projeto global, mas um projeto global que parta de atuações locais, por exemplo: essas ações locais da prefeitura são fantásticas. Tem que começar a revitalizar por partes. Não adianta querer atacar tudo de uma vez só, por que isso não existe.

Uma série de cidades na Europa começaram a revitalização do Centro a partir de ações locais, que muitas vezes não foram nem propositadas. Um shopping que "retrofitou" uma antiga indústria e a partir daquilo surgiu um pólo gerador de residências em volta, as pessoas foram morar lá.

Então, você precisa trocar o uso do Centro. O Centro tem que ter uma revitalização, tem que ter moradia no Centro. Agora, só vai ter moradia no centro se você tiver segurança e se você tiver lazer também lá. Por que tem que fazer moradia? Por que quem mora limpa, mantém a região segura - porque se você for numa região que só vive de dia e não vive à noite, você não vai ter segurança à noite. Ninguém vai estar lá para reclamar, para chamar a polícia ou ir nos jornais. Você pode ter certeza que as regiões mais seguras do Centro é onde existem moradias. A região onde não tem moradia é muito perigosa. Então você precisa ter esse tipo de mudança do perfil do Centro da cidade.

Eu não acho inviável uma grande empresa ir hoje para o Centro de São Paulo, por que tem telefonia, tem mais ramais disponíveis no Centro, transporte - isso é fundamental.

Outra política que poderia ser adotada para o Centro, que é muito polêmica: redução de ISS só pra o Centro da cidade. É complicado. Olha, a gente tem várias empresas aqui que nos contrataram pra fazer realocação delas em função do ISS. O custo do ISS aqui é pesadíssimo. E elas iriam para o Centro caso tivesse redução de ISS, sem dúvida alguma.

Eu perguntei para o secretário e ele disse: "Ah! Isso aí é muito polêmico. O negócio está sendo tratado". Não é por culpa dele. É um negócio complicado mesmo, porque outras regiões também podem pedir redução de ISS por causa justa, em função da jurisprudência.

Mas, não é de se jogar fora essa idéia, porque você tem cidade cobrando 0,5% de ISS e aqui se cobra 5 %. Uma empresa que fatura 400 milhões num ano paga 20 milhões de ISS aqui, enquanto que ai fora ela vai pagar 2 milhões. Isso é ridículo!

Então, quer dizer, são medidas que poderiam ser adotadas. Agora, você tem que controlar esse crescimento. Ai é opinião minha e sei que tem gente aqui que não compartilha desse idéia. Eu sou favorável a se proibir que coisas como essa daqui aconteçam (a Marginal). É um sucesso isso daqui, mas é um sucesso para os empreendedores, para as empresas, para as pessoas que moram na região e vem trabalhar aqui. De certa forma, se conseguiu uma certa mesclada de usos na cidade, não ficou tudo muito concentrado, mas a prefeitura tem gastos em trazer infraestrutura.

Então, eu sou favorável ao crescimento organizado a partir de um pólo que vai se expandindo. Mas você só faz isso aumentando a potencialidade dessas regiões. Por exemplo, Dallas tem a mesma infra-estrutura de tecnologia, de telefonia, de transporte na "downtown", quanto a 15-20 km da downtown. É a mesma infra-estrutura. Bom, então as empresas vão pra 20 km do centro? Isso não ocorre porque eles se concentram aonde tem transporte, aonde os ocupantes estão, pois os preços do terreno não tem uma diferença muito grande.

Você tem que ter uma política de crescimento organizado, se não tiver essa política de crescimento organizado, vai continuar sendo uma confusão. Agora, 20 anos depois que cresceu isso daqui, você está vendo um trenzinho na Marginal. Ai, o estado é obrigado a trazer transporte, por que? Por que a Marginal Pinheiros não anda. Ou seja, tem custo de transporte, tem custo de instalações de infra-estrutura . Tudo foi causado pela falta de organização do crescimento.

Houve uma especulação muito grande nos terrenos nas regiões centrais que a prefeitura deixou acontecer. Como ela poderia ter evitado isso? Aumentando imposto. Terreno vazio em região Central tem que ser taxado de forma que o imposto obrigue o dono a vender em 2 anos. Ele não pode utilizar aquilo como fator especulativo, porque ele não pagou o metrô, ele não pagou a instalação de toda a infra-estrutura existente naquela região, mas ele vai ter usufruto de tudo aquilo.

E - É caso da Paulista?

A - É o caso da Paulista, exatamente. O dono retém 50 anos o terreno, tentando buscar uma valorização imobiliária, não viabiliza nada, fica lá o terreno vazio, e o crescimento tem que vir para cá. O cara não pode ter a vantagem em cima de infra-estrutura que a prefeitura instalou lá. O governo não pode arcar com esse custo.

E- O que você acha das iniciativas do Paulo Conde no Rio de Janeiro?

A- Quando ele foi secretário, quando ele estava na Prefeitura, ele fez as ações locais que o Centro fez aqui, mas são ações locais que tem que ser para a cidade inteira para dar uma revitalizada conforme o perfil da cidade, a cara cidade.

E- Você acha que funcionou, ou não?

A - É válido, acho que qualquer coisa que você faz para melhorar a cara da cidade é válido. O resultado disso daí você não consegue medir muito. O problema é deixar o negócio parado, deteriorando. Agora, você fazendo qualquer coisa para revitalizar, eu concordo. Ele fez uma série de coisas lá diferentes e tal. Nada que vá mudar muito a economia da cidade, mas sim, a cara da cidade... tem que ter. A cidade brasileira é muito feia - opinião minha. Com exceção do Rio de Janeiro.

Bom, agora falando de estoque(mostrando os gráficos), aqui tem um gráfico do estoque. Você tem o Centro da cidade com 2 milhões de m², a Marginal com 1,4 milhões, a Paulista com 1,3 milhões, o Jardins com 900 mil e aqui a região outros, que é o restante da cidade.

O novo estoque é o que entra de escritórios por ano, todo ano, dividido pelas regiões. Você pode ver que a partir de 1990 que o volume de novo estoque que tem entrado praticamente se concentra na Marginal, mais de 70%, tudo concentrado na Marginal Pinheiros. O volume da Marginal Pinheiros, que tem muito potencial para crescer pois tem muito terreno vago, pode triplicar. Então, o vetor de crescimento é esse, não tem outro. Barra Funda também, mas é limitado.

A distribuição da oferta: como está sendo a oferta hoje. Ela está estável. Aqui a taxa de vacância por região. Você pode ver que estão mais ou menos empatados. Os valores praticados, que estão estáveis, houve uma grande ascensão, mas agora praticamente estão se estabilizando, talvez até tenham um declínio.

O volume de negociação ocorridas que, nos últimos 4 anos, é muito superior ao que ocorria no passado. Então, por aqui, pelo mercado imobiliário, você vê os balisadores econômicos, como eles funcionam. É muito diferente hoje a atuação, durante esse governo do Plano Real, do que ocorria no período anterior. Os volumes negociados são muito mais consistentes. Hoje, você tem o valor da moeda estável que faz você saber realmente quanto o negócio vale, as comparações são muito mais similares.

Aqui tem uma comparação de preços pedidos por cidade. Aqui colocaram São Paulo com 50 dólares o m². Isso é edifício top, no caso dos melhores edifícios de São Paulo. Mas na faixa, o mercado imobiliário pratica volumes inferiores aos lá de fora, mesmo assim, ainda é alto. Os 50 dólares em São Paulo equivale a Nova Iorque, a prédios muito bons de Nova Iorque. Os "gringos" que vem para cá não acreditam em um valor locacional tão alto.

E- É, imagino! Você acredita que tem interesse também do capital internacional investir no mercado imobiliário daqui?

A - Interesse tem. Nos últimos 2 anos surgiu interesse, mas ainda não se confirmou com a presença muito forte. Não ocorreram grandes negociações, mas o maior balizador são os incorporadores americanos que entraram no mercado imobiliário. Quer queira, quer não, são empresas de grande porte que atendem a grandes investidores lá fora e que estão aqui presentes para poderem atender os caras quando eles chegarem.

Ainda não se consolidou essa presença de investidores externos no mercado imobiliário, mas a tendência dos próximos anos é de se fortificar.

E- Já existe alguma presença, não é? O SOM (Skidmore, Owens & Merrill), por exemplo.

A - É, mas aí que está! Isso não é investidor, é um escritório de arquitetura. Investidor, que eu digo, é o cara que vem comprar o prédio ou investir 100 milhões num empreendimento, um fundo de pensão americano comprar alguma coisa aqui. Isso não ocorre. Projeto de arquitetura, sim. Hoje tem uns 30 escritórios americanos atuando aqui em São Paulo, através de acordo com escritórios locais. Só o SOM tem uma pessoa que atua mais forte aqui em São Paulo. Mas essa é a única e é para atender os clientes dele de fora que estão aqui.

É, mesmo assim, não tem volume para isso. A não ser nos grandes projetos. Nos grandes projetos do Rio e São Paulo, a gente está junto com eles, mas não é nada que faça eles montarem um estrutura aqui. O que o cara ganha lá fora num projeto é infinitamente superior ao que ele ganha aqui.

Salvo algumas exceções, por exemplo, o Banco de Boston. O SOM vai fazer e vai ganhar uma fortuna. Nenhum outro escritório de São Paulo ganharia o que eles vão ganhar - porque é SOM. É um projeto no meio de 100, quando ocorre. Não tem volume aqui para justificar a entrada de um escritório com toda a estrutura.

E- E a Turner?

A - A Turner, construtora, também atua em parceria com a Birmann. Agora estão sozinhos, reduziram bastante o volume de negócios. Com a divisão da joint venture, eles estão tocando outras coisas. Mas é uma grande empresa americana.

Tem a Tishmann-Speyer que é uma grande incorporadora, a Heinz que é outro grande incorporador americano. Esses 3 não vieram para brincar. Mas não é fácil, o volume aqui é muito diferente do volume lá fora. Lá eles fazem um prédio com 3.000 de laje facilmente com 50 andares, ou seja, em um prédio você tem 150 mil m² úteis. O maior prédio de São Paulo tem 36.000 m² de área útil.

E- Que prédio é esse?

A - O prédio da Eletropaulo, o Birmann 21. Então, é complicado, não é fácil o cara justificar a vinda para cá. Uma empresa de advocacia dos Estados Unidos ocupa 15 andares de um prédio, ocupa 40 mil m² num prédio só. O maior escritório de advocacia no Brasil não chega nem a 10 mil. É um volume muito diferente, é um mercado muito diferente, mas está crescendo, está mudando.

E - Bom, acho que é isso! Obrigado.

A - De nada.

**ENTREVISTA COM O ARQUITETO HILTON REJMAN
CONSULTOR IMOBILIÁRIO DA BRAZIL REALTY**

E – O que está ocorrendo com o mercado de edifícios comerciais recentemente?

H – Os novos edifícios comerciais estão migrando para a zona Sul e foram incorporando novas tecnologias. Cada vez mais os prédios mais modernos têm novas tecnologias. Isso é assim mesmo, pois para atrair alguém para o seu edifício você tem que oferecer algo novo, algo além do que aquele antigo prédio já possui, se não as empresas locatárias não serão atraídas.

O próprio mobiliário foi mudando. Ele também foi incorporando tecnologia. No começo foi a eletrocalha, por onde toda a fiação entra, sem deixar os fios aparecendo. Antigamente o fio saía da parede e ficava aparente. Hoje não se vê mais nada disso, toda a fiação vem por dentro do móvel, que tem canaletas especiais para isso. Então o mobiliário também evoluiu, não foi apenas o edifício. O móvel se adaptou à nova tecnologia do edifício.

As empresas também foram mudando. Os bancos antigamente tinham CPDs enormes. Hoje eles são pequenos, mas ainda existem muitos cabos saindo, porque o número de pessoas continua. Então, para cada pessoa, existe um cabo que sai do CPD e vai até a estação de trabalho dela.

O que acontecia em um prédio antigo? Existiam maços e maços de fios saindo dos CPDs até chegar à estação de cada pessoa. Isso se tornou uma coisa muito difícil de fazer, pois não tinha espaço físico para distribuir toda essa fiação. Então, os novos prédios foram incorporando novas tecnologias. Nos primeiros, foram as canaletas de piso. Existiam três canaletas: de elétrica, de lógica e de telefonia. No entanto, as canaletas foram ficando pequenas também, e começou a se fazer canaletas maiores e mais fundas para mais cabos, que com o tempo também foram se tornando pequenas, pois existem cada vez mais cabos, além destes ficarem maiores.

E – Os cabos não diminuiram com a tecnologia?

H – Não, pelo contrário. Os cabos ficaram maiores, aumentaram de tamanho, porque antes existia o fio de telefone cinza. Hoje, os cabos do fio de telefone "jack" RJ-5 são mais grossos porque além do telefone, tem a linha digital, tem a parte de cabeamento estruturado, onde o fio é maior para transmitir imagem, dado e voz, sendo usado para computador e para telefone ao mesmo tempo. Foi por isso que a canaleta também não funcionava mais. A seguir veio o piso elevado que hoje ainda é suficiente uma altura de 15 cm.

Então as pessoas foram procurando prédios que tivessem maior infra-estrutura para mais equipamentos.

E – E você acha que os prédios antigos não poderiam se adequar a essas necessidades?

H – É muito difícil, alguns sim, pois tem o pé-direito alto, mas não tem shafts, e hoje você precisa de shafts e salas que tenham toda a tubulação descendo, precisa de elevadores mais rápidos, escadas de emergência. É muito difícil adaptar um edifício antigo às novas exigências da lei.

O próprio ar condicionado, pois para se fazer um sistema de ar em um prédio antigo é muito difícil. Nós estávamos fazendo um no prédio do Cenário, na Barão de Itapetininga, colocamos os chiller lá em cima. O prédio tinha um poço interno de iluminação por onde nós descemos toda a tubulação. Mas deu muita mão-de-obra.

E – Mas o prédio fica mais caro? A rentabilidade é menor se restaurar um prédio antigo do que se construir um novo?

H – Acho que sim, porque a reforma é uma caixinha de surpresas, é na hora em que você começa a quebrar que você vai descobrindo o que tem lá dentro. Acham-se vigas e coisas que você não esperava. Ao se fazer do zero você faz a coisa toda planejada, muito mais bem feita, não será "marretada", "gambiarra", será feita certinha desde o começo, porque reforma é sempre gambiarra.

E – O que acontece com os edifícios no centro que eram sedes de bancos?

H – Ou ficam vazios, ou são ocupados por empresas pequenas que não precisam de muita infra-estrutura, ou pelos back-offices.

O que um banco precisa? Precisa de duas coisas, um front-office e um back-office.

O front office vai atender clientes e outros bancos. É onde você irá aparecer e colocar o seu nome, porque o banco está sempre associado a imagem dele, então ele precisa estar em um prédio bom para falarem "o prédio é bom, o banco também deve ser". Dessa forma, você associa a imagem do banco ao prédio que ele ocupa.

Já o back-office é o pessoal da parte operacional, telemarketing, compensação de cheques, que não precisa estar em um local "chique". O pessoal que trabalha lá é mão-de-obra e não é necessário que eles fiquem em um local caro. O banco não vai precisar pagar um imóvel caro para esse pessoal operacional.

E – Então o front office não é necessariamente maior do que o back office?

H – Não, na maioria das vezes o front-office é menor do que o back-office. O que está acontecendo na verdade é que só a diretoria e a gerência estão saindo do centro e indo para esses lugares. O core-business do banco é ganhar dinheiro, é atrair cliente, é associar o banco a uma imagem boa, segura. Então ele precisa estar num prédio que passe essa imagem.

Já o back-office não é o core-business da empresa. Não é o que faz o banco ganhar dinheiro(*sic*). É o operacional, que pode ficar em um outro local muito mais barato.

O Unibanco, por exemplo, tem um prédio na Rebouças com a Marginal Pinheiros, um na Paulista, que herdaram do antigo Nacional, e um na Praça Patriarca. Então o front-office deles é na Rebouças e o back-office é no Patriarca. Mas isso causa um problema de duplicidade de atividades, de segurança, de copeiras, de limpeza e isso acaba às vezes gerando um custo operacional maior para o banco.

Então agora eles estão estudando em concentrar tudo em um único prédio. Estão estudando o CENU, que tem 60.000 m². Outra alternativa seria pegar 15.000 m² para o front-office num prédio nosso lá na Juscelino Kubitscheck e o back-office ficaria na Praça Patriarca, no centro.

E – A Nestlé tinha um prédio na rua da Consolação, que foi projetado pelo Botti & Rubin e construído especialmente para eles na década de 60. Agora eles venderam para o Mackenzie e alugaram um outro na marginal. Qual é a razão deles deixarem de ser proprietários para se tornarem locatários?

H – Mas essa é justamente a tendência: as empresas não serem mais proprietárias dos imóveis mas sim locatárias, porque eles não querem imobilizar um capital na compra de um imóvel. Para a empresa é muito melhor não imobilizar o dinheiro na compra e sim somente pagar o aluguel, pois ela pode aplicar esse dinheiro no seu próprio negócio, na produção, ou no que for.

E o que acontece então? Os fundo de pensão que hoje são os grandes proprietários de imóveis comerciais alugam para essas grandes empresas seus imóveis e elas não querem mais comprar.

Os fundos de pensão precisam ter uma receita para remunerar os pensionistas, então eles aplicam em vários setores do mercado e pela lei são obrigados a ter um teto para aplicar em imóveis, que é em torno de 15%. Para eles é um ótimo negócio, porque eles compram o edifício e pegam a receita da locação e com esse dinheiro vão remunerando e pagando os pensionistas. Dessa forma se tornam os grandes proprietários de edifícios, enquanto as outras empresas não querem imobilizar um capital nesses imóveis.

Hoje existem empresas relativamente novas. Como as taxas de juros estão muito altas, não compensa para elas imobilizar o capital num imóvel. Você pode pegar esse dinheiro e colocá-lo em um banco, rendendo com uma taxa de juros alta. Para a empresa compensa muito mais. Com o rendimento ela vai conseguir pagar o aluguel do imóvel onde ela está.

Outro fator é que hoje as empresas utilizam equipamentos mais modernos. Em 1975 você sentava na sua estação de trabalho, não tinha computador nem fax, havia apenas um telefone para cada 5 ou 6 pessoas. A máquina de escrever nem era elétrica, era mecânica. Então a quantidade de tomadas era pequena. Com o advento do fax, das máquinas elétricas, dos computadores, do modem e a dissiminação desses equipamentos para todos os funcionários fez com que os prédios antigos ficassem obsoletos.

Hoje também se fala muito em escritório virtual, vou trabalhar em casa, eu me conecto pelo telefone, eu falo com o meu chefe que está em Buenos Aires, eu falo com a secretaria que está no escritório, comunico-me por e-mail. Hoje eu tenho dúvidas se as pessoas tem necessidade de ir ao escritório, pois elas podem ficar em casa trabalhando. Tudo bem, mas elas ainda têm que se relacionar umas com as outras.

Outro motivo pelo qual as empresas alugam é a rápida obsolescência dos edifícios. Hoje eu vou alugar um escritório na marginal Pinheiros. Ele tem shaft, piso elevado, tem isso, tem aquilo. Daqui a 5 anos pode ser que esse prédio fique obsoleto e eu precise de mais tecnologia. Então, vencendo o contrato de cinco anos: "tchau... fui", vou procurar outro prédio mais moderno. Fico lá mais cinco anos, mudou a tecnologia e o prédio também já ficou obsoleto, eu vou para um terceiro. Se eu sou dono é muito difícil fazer isso. É por isso que hoje as empresas alugam, pois tem a possibilidade de sair e mudar. Isso tem um custo, é lógico, mas é a tecnologia hoje que manda.

E – Qual é a sua opinião sobre o centro hoje?

H – Acho que se fala muito de revitalização do centro, mas eu acho muito difícil reverter o processo de decadência. O brasileiro não tem a cultura de preservar. O centro está muito degradado e eu não vejo muitos atrativos no centro. Você tem metrô, tem transporte, todos os bancos estão lá, o comércio. Porém de uma forma tão degradada que seria muito difícil para as empresas voltarem.

E – E a Paulista, o que você pensa sobre ela?

H – A Paulista ainda será por um bom tempo o principal pólo econômico de São Paulo. Os bancos ainda estão na avenida e tem banco que nunca irá sair de lá, tais como o Safra, o Citybank, o Sudameris. A Paulista ainda será por muitos anos a principal região de bancos da cidade.

E – O professor Villaça da FAU afirma que o surgimento da marginal está relacionado com mudança das classes altas para as regiões vizinhas. Você acha que isto está realmente acontecendo?

H – Em parte, sim. Eu já escutei muito dos facility managers, que são as pessoas responsáveis pela realocação da empresa: "Estamos procurando na região da Marginal, porque toda a diretoria mora por ali, no Alto da Boa Vista, no Morumbi. Então queremos algo nessa região". São essas pessoas que tomam as decisões dentro da empresa e elas querem trabalhar perto da onde elas moram.

E – Na sua opinião qual é a tendência do futuro da marginal?

H – Acho que a zona sul ainda tem muito espaço para continuar crescendo. Vendo o novo estoque de escritórios que entra a cada ano, as regiões que mais crescem em São Paulo são o Itaim, Verbo Divino, Berrini e Marginal. Todas elas têm muito espaço para crescer ainda. Existem terrenos enormes para serem incorporados, pois existem muitas indústrias na região em função da Z6. Ainda tem o terreno da Monark, da Alfa Laval, tem o terreno do Bank Boston. Entre a ponte Eusebio Matoso e a ponte da Cidade Universitária também existem muitos terrenos. Na ponte do Jaguaré, onde irá sair o shopping Villa Lobos. Então, na minha opinião, a marginal ainda continuará por um bom tempo sendo a principal região de novas incorporações comerciais.

E – Obrigado!

H – De nada!