

# São Carlos está otimista com 4º trimestre

De São Paulo

Apesar da desaceleração do crescimento econômico, que se reflete na redução do ritmo de tomada de decisão de locar novos espaços corporativos por parte de muitas empresas, a São Carlos Empreendimentos Imobiliários está otimista em relação ao quarto trimestre, de acordo seu diretor-presidente, Felipe Góes. “Temos um portfólio competitivo, com imóveis de qualidade e bem localizados, além de preços competitivos.”

Nos contratos em que a São Carlos ainda não fez renovações ou revisões, há expectativa de aumentos médios de 10% acima da inflação, segundo o executivo. Isso ocorrerá, “ao longo do tempo”, conforme Góes, em prazo não informado.

No terceiro trimestre, a empresa renegociou ou renovou 15 contratos de locação. As renovações tiveram alta média de 20% na compa-

ração com os valores anteriores. A empresa tinha vacância física e financeira de 2,9% no fim do período, abaixo da média do mercado.

A companhia pré-locou sete andares da Torre A do EZTowers (25% da área total), de padrão triple A, para uma multinacional, por dez anos. A Torre A foi comprada da EZTec e tem previsão de entrega para janeiro de 2015. “Atualmente, há vários empreendimentos triple A sem nenhum ocupante”, compara o diretor-presidente.

Em setembro, o portfólio de imóveis da São Carlos foi avaliado pela CBRE em R\$ 4,65 bilhões, o que representa valorização de 28% em 12 meses e de 11% se a comparação incluir apenas a mesma base de ativos.

No terceiro trimestre, a São Carlos registrou lucro líquido de R\$ 28,86 milhões, 24,2% acima do mesmo período do ano passado. A receita líquida aumentou

8,5%, para R\$ 73,17 milhões. A geração de caixa medida pelo Ebitda no critério ajustado foi de R\$ 63 milhões, com expansão de 9%. A margem Ebitda passou de 85,7% no terceiro trimestre de 2012 para 86,1%.

No fim de setembro, a companhia tinha saldo de caixa de R\$ 340 milhões. Isso corresponde ao poder de compra de R\$ 1,1 bilhão, se considerada a alavancagem de 70%. No momento, porém, a São Carlos não negocia a compra de imóveis, principalmente do segmento de escritórios, segundo Góes. A situação ocorre porque a empresa não tem encontrado imóveis de escritórios com o padrão de rentabilidade buscado. “Os proprietários ainda têm a leitura da época em que os preços aumentavam ano após ano, que durou até meados de 2012. Os preços deveriam refletir o cenário atual, mais desafiador”, diz. (CQ)