



Na crise, varejistas se movimentam para reduzir aluguéis em shoppings

DAYANNE SOUSA E LUCAS HIRATA - O ESTADO DE S.PAULO

21 Agosto 2015 | 02h 05

Em momento ruim das vendas, administradores de centros comerciais veem a taxa de renovação de contratos de locação cair

A vida das empresas de shopping não tem sido fácil. Os consumidores estão gastando menos, os pequenos comerciantes que não estavam conseguindo pagar suas contas deixaram os empreendimentos e, mais recentemente, as grandes varejistas também começaram a fazer pressão para baixar o preço do aluguel. A tensão nas negociações entre lojistas e shoppings é tradicional, mas o foco em redução de custos fez redes de grande porte, que assumem o papel "âncoras" nos empreendimentos, revisarem os contratos de aluguel até mesmo de lojas antigas. Renner, Via Varejo e Magazine Luiza são algumas das redes que estão buscando reduzir custo com aluguel.

O efeito pode ser observado no chamado leasing spread, índice que mede a diferença do valor de um contrato de aluguel e o acordo anterior. Esse número mostrou enfraquecimento no caso da administradora de shoppings BRMalls. Entre os meses de abril e junho, o indicador de renovações caiu para 15,9%, frente resultado de 22,1% em igual período do ano passado. Nos três meses iniciais de 2015 a categoria chegou a 12,3%, após operar entre 20% e 30% em períodos anteriores.

No segundo trimestre, a receita com aluguel mínimo da BRMalls subiu 3,9% na comparação anual, uma desaceleração frente o ganho anual de 5,3% no mesmo período do ano passado. Apesar disso, o diretor presidente da companhia, Carlos Medeiros, afirmou que a empresa tem mantido suas políticas para descontos.

O enfraquecimento das vendas no varejo se soma este ano a uma forte alta de custos para os lojistas, em especial por conta do aumento do preço da energia. Com isso, todas as grandes varejistas têm buscado reduzir gastos e a conta do aluguel passa a ser mais questionada.

Para o especialista em shopping center e varejo e diretor da Make it Work, Michel Cutait, o momento ruim para as vendas mudou um cenário em que os reajustes dos aluguéis ocorriam de forma generalizada tanto em lojas novas, em reposições de lojistas e em renovações. "Se o shopping tiver interesse nesse grande lojista que pede renegociação, ele pode ceder, principalmente no atual momento econômico", diz.

Uma varejista que disse estar renegociando aluguel é a Lojas Renner. "Não se faz um shopping sem âncoras", disse o presidente da Renner, José Galló. Ele afirmou que a companhia tem partido para renegociação sempre que o desempenho das lojas nos shoppings não atinge o esperado em termos de rentabilidade, despesas e vendas.

Em alguns casos mais específicos, as renegociações de contratos foram piores para as administradoras. No shopping Iguatemi Ribeirão Preto, por exemplo, foi relatado leasing spread negativo nos novos contratos de locação e descontos concedidos aos lojistas. De acordo

