

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



Estudo sobre o mercado de *Self Storage* na Região Metropolitana de São Paulo – pesquisa sobre a demanda, oferta e principais características do negócio

Alessandro Rossi¹, André Toneto², Daniel Duarte³, Danilo Vian⁴, Eliane Monetti⁵

¹ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – MBA Real Estate Economia Setorial e Mercados, Av. Perimetral dos Ipês, 1450 – Condomínio Vale do Sol (CEP 12120-000), Brasil e Alessandro.Rossi@colliers.com

² Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – MBA Real Estate Economia Setorial e Mercados, andre.rodrigues.toneto@gmail.com

³ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – MBA Real Estate Economia Setorial e Mercados, duartenovo.daniel@hotmail.com

⁴ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – MBA Real Estate Economia Setorial e Mercados, daniilo@vian.com.br

⁵ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – MBA Real Estate Economia Setorial e Mercados, eliane.monetti@usp.br

RESUMO

A escassez de terrenos e imóveis, o significativo incremento de custo destes ativos e a concentração populacional nos grandes centros metropolitanos do Brasil estão cada vez mais fazendo com que pessoas e empresas busquem alternativas com melhor custo benefício para armazenagem de seus bens. Neste cenário, com o objetivo de suprir esta demanda, surgiram nos EUA, na década de 60, os *Self Storage*, sigla em inglês que significa “auto armazenamento”.

Considerando as alternativas de investimentos no setor de *Real Estate* hoje no Brasil, uma demanda crescente por este tipo de serviço e dada a atual situação macroeconômica que vivemos, este trabalho objetiva fazer uma avaliação deste novo segmento do *Real Estate* na região metropolitana de São Paulo, verificando qual a demanda por este tipo de serviço *versus* a oferta atual e futura, e realizando uma comparação com o mercado americano.

Visando alcançar tais objetivos, o trabalho será embasado por uma pesquisa do mercado atual, através de consultas aos players de mercado, à associação do setor e aos dados disponíveis atualmente. Além disso, serão adotadas premissas para realizarmos estimativas coerentes para a demanda e mercado futuros, com o objetivo de entender o potencial do segmento e sua atratividade. Ainda, utilizaremos como base de comparação e análise, dados de mercados mais maduros nesse setor, a saber o mercado americano, que já se encontra em outro patamar e possui maior disponibilidade de informações.

Como resultados, o trabalho chega à conclusão que o mercado atual de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo é bastante inexperiente, pulverizado em pequenas empresas, e com uma oferta infinitamente menor ao comparado com o mercado estabelecido dos Estados Unidos. Mas, em contrapartida, identifica que todos os principais vetores de crescimento para o setor estão fortemente presentes na região estudada, indicando um mercado promissor para o futuro.

Palavras-chave: *Self Storage*, pesquisa, oferta, demanda, São Paulo.

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



Study About Self Storage Market in the metropolitan area of São Paulo - Survey on the demand, supply and main Characteristics of the Business

ABSTRACT

The scarcity of land and buildings, the significant increase in cost of these assets and population concentration in large metropolitan centers in Brazil are increasingly causing people and businesses seek alternatives more cost effective for storage of your goods. In this scenario, in order to meet this demand, emerged in the US, in the 60s, the Self Storages, acronym meaning "self storage".

Considering the alternative investments in Real Estate sector today in Brazil, a growing demand for this type of service and given the current macroeconomic situation we live in, this study aims to evaluate this new Real Estate segment in the metropolitan region of São Paulo, checking that the demand for this type of service versus the current supply and future, and making a comparison with the American market.

In order to achieve these objectives, the work will be grounded by a survey of the current market, through consultation to market players, the industry association and the available data. In addition, assumptions are adopted to realize consistent estimates for demand and future market, in order to understand the segment's potential and attractiveness. Still, we will use as a basis of comparison and analysis, data from more mature markets in this sector, namely the American market, which is already on another level and has increased availability of information.

As a result, the work comes to the conclusion that the current market Self Storage in the metropolitan area of São Paulo is quite inexperienced, sprayed in small businesses, and with infinitely less to offer compared to the market within the United States. But, on the other hand, identifies all major growth drivers for the industry are strongly present in the study area, indicating a promising market for the future.

Key-words: Self Storage, research, supply, demand, São Paulo.

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho foi desenvolvido e apresentado a USP - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo no curso do MBA *Real Estate* Economia Setorial e Mercados, na disciplina Planejamento Estratégico e Formatação de Empreendimentos de Base Imobiliária (RES 015), ministrado pela Professora Doutora Eliane Monetti.

O nome em inglês, *Self Storage*, significa auto armazenamento em uma tradução livre. Este nome é utilizado para classificar uma atividade imobiliária na área de serviços, cuja a operação oferece aos seus clientes, pessoas físicas ou jurídicas, a opção de locar espaços para armazenamento de objetos, seja eles móveis, documentos, estoques, coleções, entre outros. Os espaços são padronizados e suas tarifas variam conforme o seu tamanho e tempo de locação. Com a crescente escassez de espaços nas cidades, sobre tudo nas cidades com mais de um milhão de habitantes, é cada vez mais necessário a otimização e o melhor aproveitamentos destes, possibilitando assim um importante mercado para o segmento de *Self Storage*.

O conceito deste nicho de mercado é bastante antigo, no Brasil tem a sua origem na atividade de guarda-móveis. Porém segundo a ASBRASS (Associação Brasileira de *Self Storage*) a operação nesse segmento existe apenas desde 1996 no Brasil. Comparando os empreendimentos formulados na atualidade com os antigos há uma nítida diferença de padrões e excelência.

Estes imóveis apresentam uma estrutura de construção simples, basicamente formuladas para atender as necessidades do setor, muitas vezes utiliza-se de galpões logísticos divididos em unidades autônomas (*Box*). Os *boxes* podem variar de um a quinhentos metros quadrados e podem ser alugados pelo tempo que o cliente necessitar, normalmente os contratos de locação são mensais. A maior característica do segmento, segundo a Associação Brasileira de *Self Storage*, conforme disponibilizado em seu site, é:

- “Somente o cliente tem acesso, guarda e organiza seus bens, sendo que nem a empresa ou outros clientes tem contato com os bens guardados. Normalmente o cliente traz seu próprio cadeado, tranca seu *box* e leva a chave.” (Site ASBRASS, 2016)

Outras características destes espaços são possuir sempre espaços limpos e organizados, monitorado 24 horas, com controle de acesso, dedetizados e livre de umidades.

A determinação da localização de uma unidade de auto armazenamento é fundamental para o setor, sendo influenciada por fatores como visibilidade, facilidade de acesso, proximidade a densidade populacional, nível de saturação (concorrência), disponibilidade de terrenos, regras de zoneamento e padrões de tráfego urbano. Áreas de crescimento populacional com alto índices de residências multi-familiares, segundo a SSA – *Self Storage Association*, cria uma forte demanda por este segmento, assim recomenda-se que as unidades se instalem próximos aos centros de uma zona urbana de preferência em vias principais.

Para se elevar as taxas de aluguel e ganhar a concorrência, os produtos deste segmento estão ficando cada vez mais sofisticados e criativos. Dos simples *Box* para armazenamentos, os empreendimentos atuais contam com espaços dedicado a uma atividade específica como armazenamento de vinhos (*Wine Storage*), câmaras frias para armazenamento de produtos que possuam essa necessidade e guarda documento. Além da especialização os empreendimentos estão focados em oferecer facilidades para o dia-dia dos usuários, entre elas destaca-se rede Wi-Fi, loja

de conveniência, escritórios e sala de reuniões. Desta maneira os sistemas de gestão para estes empreendimentos estão mais complexos e onerosos.

No atual clima de incertezas da economia brasileira, a capacidade de absorver as áreas disponíveis para locação pode-se tornar questionável. Não há regra rígida e rápida que garantam o sucesso destes empreendimentos, porém para o sucesso do projeto fatores como a localização, o planejamento do produto em si e a gestão de sua operação são essenciais. Para conhecer melhor o segmento será avaliado a oferta e a demanda do setor na região metropolitana de São Paulo, comparando com o mercado americano, visto que este foi criado na década de 60 e conta hoje com cerca de 244 mil metros quadrados de área para locação.

1.1. O Mercado de *Self Storage* e a Justificativa do Estudo

Conforme citado anteriormente, a atividade de *Self Storage* no Brasil ainda é muito recente, sendo que apenas nos últimos anos ela vem sido discutida de forma mais organizada e profissional. Mesmo assim, ainda há bastante escassez de informações e dados consolidados, o que dificulta o mapeamento e verificação da situação atual do mercado, fato esse que inspirou a elaboração desse trabalho, cujo foco será exclusivamente a RMSP.

Dessa maneira, antes de entrarmos nos efetivamente nos números estimados de oferta e demanda por unidades de *Self Storage* na RMSP, vamos explorar alguns dos principais drivers que servem como sustentação para investimentos nesse segmento, uma vez que são impulsionadores da demanda por essa atividade. Tais fatores foram identificados pelo grupo através de pesquisas nos sites das associações de *Self Storage* de outros países e de conversas com profissionais do setor.

A atividade de *Self Storage* é uma classe de ativos impulsionada por fatores da vida humana, tais como nascimento, morte, casamento, divórcio, aposentadoria, realocação, alistamento militar, expansão econômica e contração.

De acordo com a empresa Strategic Storage Trust II disponibilizado em seu site, uma gestora de recursos de terceiros com foco no setor de *Self Storage* nos EUA, “os seis principais drivers de demanda para *Self Storage* são:

- *Crescimento populacional;*
- *Percentual de residências alugadas;*
- *Tamanho médio das residências;*
- *Renda familiar média;*
- *Restrições de oferta; e*
- *Crescimento econômico.”.*

Ainda segundo essa mesma empresa, uma publicação no *Self Storage Almanac* de 2013 demonstrou que o *mix* de ocupantes para esse tipo de ativo imobiliário nos EUA é de 69% residencial, 18% comercial, 7% militar e 6% estudantil.

Já no Brasil, conforme apresentado em um relatório denominado “*Self Storage* cresce a passos largos no Brasil”, publicado pela empresa Engebanc no ano de 2016, os usuários dividem-se entre pessoas físicas, responsáveis por 85% da ocupação, e pessoas jurídicas, por 15%. “Parte da explicação da utilização por pessoas jurídicas no Brasil decorre da falta de estoque logístico urbano adequado, além de questões de sazonalidade, transporte deficiente, entre outros. Em

épocas de forte demanda no varejo, por exemplo, muitos lojistas armazenam o estoque excedente em unidades de *Self Storage*”.

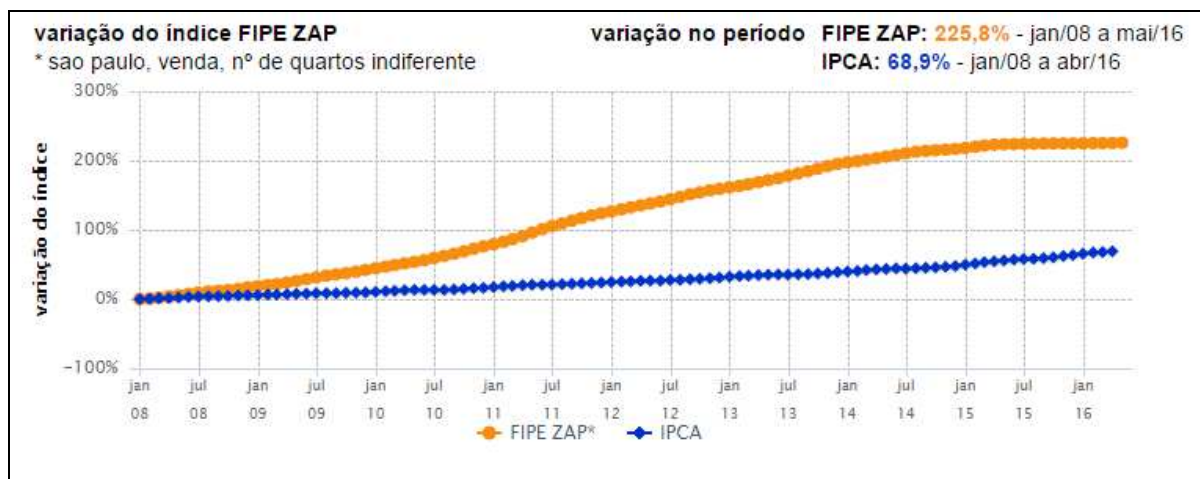
A utilização de *Self Storage* por pessoas físicas é determinada, principalmente, pela demografia local e frequentemente inclui pessoas que estão procurando reduzir seu espaço de moradia, bem como aquelas pessoas que ainda não se instalaram em residenciais maiores. Estes usuários podem utilizar o *Self Storage* para estocagens diversas, como carros, barcos, móveis, eletrodomésticos e outros utensílios domésticos, por exemplo. Portanto, locais com alta densidade e alta concentração de pessoas são ideais para instalação desse tipo de negócio.

Usando como exemplo a cidade de São Paulo, podemos citar alguns fatores que indicam potencial demanda para locação de espaços em *Self Storage*, como por exemplo:

➤ **Evolução dos preços dos imóveis maior que a inflação:**

Conforme verificado no gráfico abaixo, desde 2008 os preços pedidos para venda de imóveis na cidade de São Paulo subiram, até 2016, 225,8%, enquanto a inflação medida pelo índice IPCA, subiu 68,9%, ou seja, claramente muito maior, indicando que os imóveis estão, proporcionalmente, cada vez pesando mais no orçamento familiar dos habitantes de São Paulo.

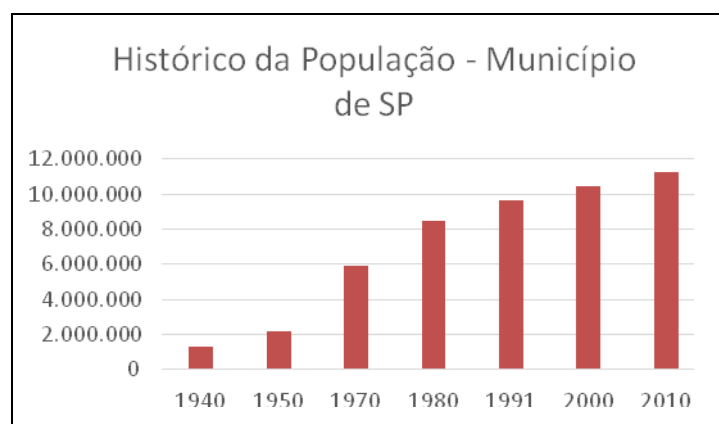
Figura 1 - Evolução dos preços de venda dos imóveis versus IPCA na cidade de SP (FONTE: índice FIPEZAP)



➤ **Aumento a população urbana:**

A população de São Paulo vem crescendo a uma média de 3,1% ao ano, desde 1940, e atualmente é composta por pouco mais de 11 milhões de pessoas. Entre 2000 e 2010, a proporção de pessoas morando em áreas urbanas saltou de 94% para 99,1%.

Figura 2 - Evolução demográfica da cidade de São Paulo (FONTE: IBGE, Censos Demográficos)



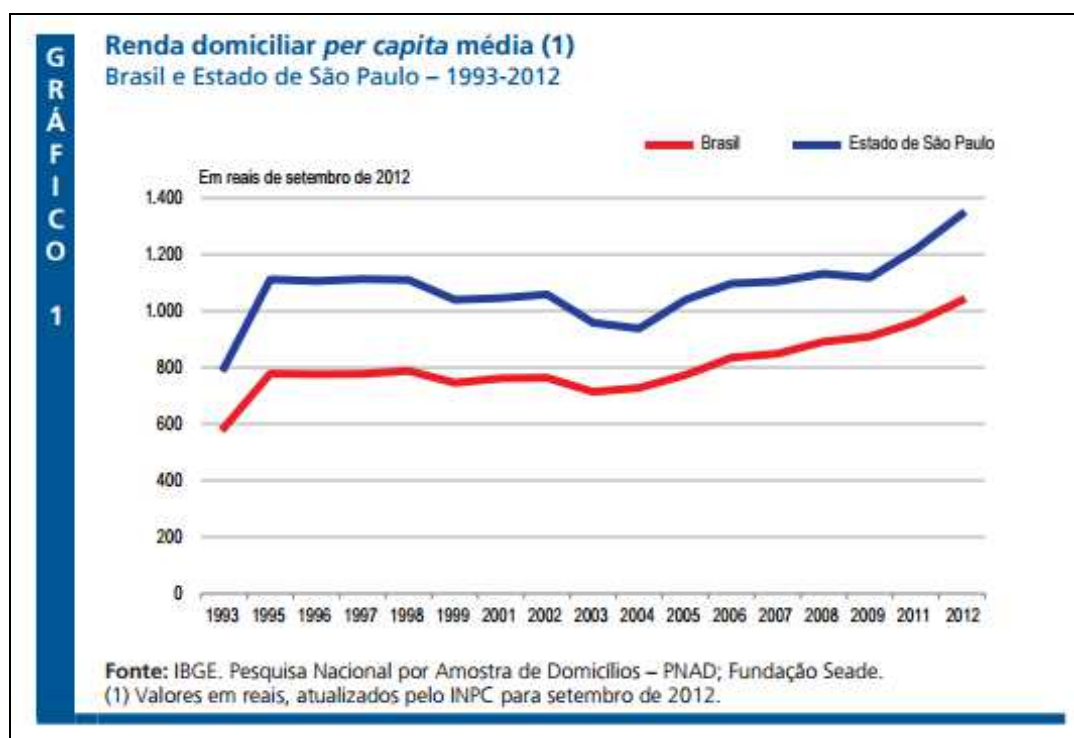
Considerando as limitações espaciais da cidade, seu adensamento torna-se inevitável, o que é positivo para o setor de *Self Storage*.

➤ **Crescimento econômico:**

O crescimento econômico observado nas últimas décadas elevou a renda média dos brasileiros, proporcionando aumento no potencial de consumo das famílias e, conseqüentemente, um acúmulo de bens. Isso, somado a outros fatores que serão expostos a seguir, aumenta a necessidade de espaços de armazenagem, o que fomenta a utilização de *Self Storage*.

Segundo a pesquisa “A evolução dos indicadores sociais paulistas em 20 anos”, do SEADE (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados), a renda per capita tem crescido gradualmente ao longo dos anos e hoje os paulistas ganham em média 30% a mais do que os brasileiros em geral. A evolução da renda tem sido mais forte entre as famílias mais pobres.

Figura 3 - Renda domiciliar per capita média (FONTE: IBGE)



➤ **Retração econômica:**

O encolhimento da economia também pode criar demanda para *Self Storage*, já que, muitas vezes, a diminuição da renda familiar faz com que as famílias se mudem para residências menores, onde não consigam armazenar todos os seus bens.

➤ **Evolução das micro e pequenas empresas:**

Segundo dados da consultoria Engebanc Real Estate, aproximadamente 15% dos usuários atuais de *Self Storage* no Brasil são pessoas jurídicas, sendo que sua grande maioria é composta por micro e pequenas empresas, que se utilizam dos espaços disponíveis para armazenagem de estoques, documentos e materiais diversos. Sendo assim, a evolução desse tipo de empresa pode vir a ser um fator que afetará positivamente a demanda por espaços em unidades de *Self Storage*.

Pesquisa do SEBRAE “Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira” sobre esse nicho de empresas mostra sua evolução em termos de sua relevância na economia brasileira. Sua participação, em termos de valor agregado na economia de cada setor, era de 21% em 1985 e foi para 27% em 2011.

No setor de serviços, as MPE geraram 36,3% do total do valor adicionado no setor, representando 98% do número de empresas e, no setor de comércio, geraram 53,4% do total do valor adicionado no setor, representando mais de 99% do número de empresas. Tais resultados demonstram que esse segmento de empresas representou uma fatia cada vez maior dos resultados dos seus setores, além da grande quantidade de empresas em questão, o que pode ser um aspecto positivo para o mercado de *Self Storage*.

➤ **Evolução do mercado de e-commerce:**

O crescente mercado de e-commerce no Brasil também representa uma oportunidade para o segmento, dada a necessidade logística de armazenamento de bens e mercadorias de clientes para entrega por parte das empresas.

Pesquisa realizada pela Forrester Research comprova o crescimento consistente e relevante do mercado de e-commerce no país, através de uma entrevista com os próprios varejistas online. Em média no Brasil, varejistas de todos os tipos relataram taxas de crescimento no e-commerce de mais de 50% no ano-a-ano. Segundo a Forrester, enquanto essa taxa de crescimento pode estar correta para as empresas novas ou menores, os varejistas devem ser cautelosos ao usá-la como uma indicação do crescimento do mercado global. A previsão para o Brasil mostra um mercado com taxa de crescimento de 27% entre 2013 e 2014, um número que reflete com mais precisão a dinâmica do mercado global.

Ainda, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o faturamento do setor em 2014 atingiu a marca de R\$39 bilhões de reais no ano, com um crescimento de 26% em relação a 2013.

➤ **Aumento no número de trabalhadores autônomos:**

Outro fator que pode ser bastante positivo para a demanda por *Self Storage* é o aumento no número e na proporção de trabalhadores autônomos na economia, dado que essas muitas vezes precisam de um espaço adicional para armazenagem de documentos, estoques, receituários,

catálogos e produtos, e o aluguel em edifícios comerciais convencionais acaba se tornando inviável.

Dessa maneira, as unidades de *Self Storage* suprem essa demanda, com espaços sob medida para esses indivíduos, com acesso individual, segurança e privacidade.

Segundo cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), com base na Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o número de profissionais autônomos no Brasil entre o total de ocupados no país cresceu de 17,9% em 2013 para 19,8% em novembro de 2015, maior patamar desde dezembro de 2006, representando um total de aproximadamente 4,5 milhões de trabalhadores.

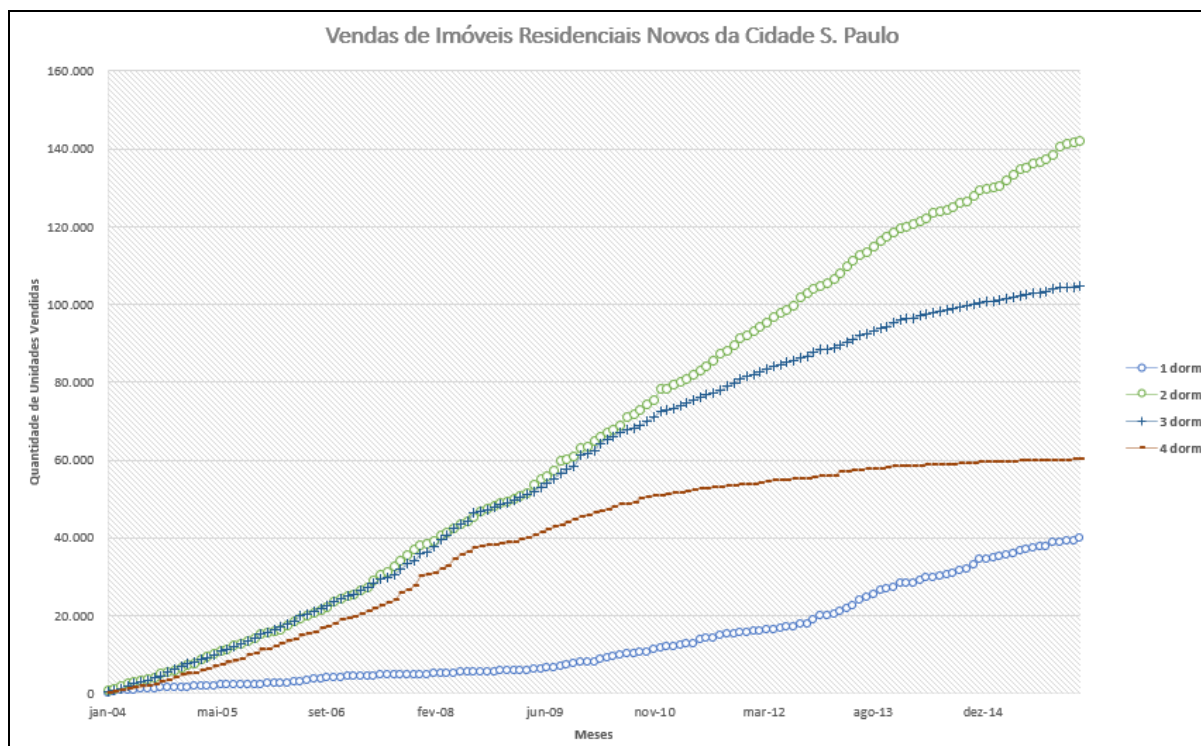
A instabilidade do mercado de trabalho, a crise econômica e o desejo de iniciar o seu próprio negócio são considerados os principais aspectos que têm levado a esse aumento no número de trabalhadores autônomos.

➤ **Diminuição do tamanho médio das residências:**

A melhora nas condições macroeconômicas do país apresentada nas últimas décadas permitiu que a classe média tivesse mais acesso à compra de imóveis, causando um boom no setor. No entanto, esse aumento da demanda residencial, somado a alguns outros fatores como a formação de land bank das incorporadoras, a lei de uso e ocupação do solo e as limitações físicas da cidade, elevou os preços dos ativos imobiliários, aumentando também os custos de construção, principalmente o custo para compra do terreno. Dessa forma, como a renda do trabalhador não cresceu na mesma velocidade do mercado imobiliário, tornou-se necessário que as incorporadoras criassem produtos com metragens cada vez menores, para que o preço final coubesse na conta do financiamento para os compradores.

Esse fato também impulsiona a demanda por armazenamentos externos, já que o consumo das pessoas tende a aumentar com o tempo, enquanto que o local onde estas moram está diminuindo, conforme verificado no gráfico abaixo, onde claramente a curva da venda de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo de 3 e 4 dormitórios a partir de 2009 e 2010 cai drasticamente, enquanto o de 1 e 2 dormitórios cresce com maior intensidade, indicando que as pessoas estão morando em apartamentos menores.

Figura 4 - Venda de imóveis Residenciais Novos na cidade de São Paulo (FONTE: SECOVI-SP)



➤ **Outros fatores domésticos:**

Outros fatores podem ser considerados como drivers de demanda para *Self Storage*, como:

- **Aposentadoria:** pessoas na idade de aposentadoria já acumularam muitos bens, sendo muitos deles com valor sentimental ou histórico, como fotografias, cartas, livros e outras lembranças. No entanto, a partir do casamento dos filhos, a necessidade de se morar em grandes residências, muitas vezes, deixa de existir, o que traz a necessidade de um local externo para armazenagem dos bens que não caberiam em sua nova residência;
- **Viagens ao Exterior:** Quando uma pessoa que vive em residência alugada e necessita realizar uma viagem de médio e longo período para o exterior, esta deixa de pagar o aluguel da residência e armazenar suas coisas em um *Self Storage*.
- **Divórcios:** Em muitos casos, a partir do divórcio, a pessoa acaba retornando para a casa dos pais, ou mudando para um local de menor tamanho, onde não há espaço para colocar todos os seus bens, como sofá, cama, geladeira etc. Essa situação também é potencial geradora de demanda por espaços de armazenagem externa. Segundo dados da pesquisa “Estatísticas do Registro Civil” de 2014, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Brasil registrou 341,1 mil divórcios em 2014, frente a 130,5 mil registros em 2004, significando um salto de 161,4% em dez anos. Na comparação entre 1984 e 2014, o crescimento no número de divórcios é de 1.007%.

Nas últimas três décadas (de 1984 a 2014), o número de divórcios cresceu de 30,8 mil para 341,1 mil, com a taxa geral de divórcios passando de 0,44 por mil habitantes na faixa das pessoas com 20 anos ou mais de idade, em 1984, para 2,41 por mil habitantes em 2014. A idade média do

homem ao se divorciar, passou de 44 para 43 anos, entre 1984 e 2014, enquanto a das mulheres era de 40, nos dois casos.

Ou seja, claramente todos os fatores estudados propiciam o amplo e real crescimento do mercado de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo, justificando futuros investimentos para ampliação do mercado e o estudo proposto.

2. METODOLOGIA E RESULTADOS

A oferta atual na região metropolitana de São Paulo é bastante diversificada e descentralizada, ocasionando, muitas vezes, uma falta de profissionalismo e seriedade na prestação de serviço, conforme corroborado pela Paola Noguchi, diretora executiva da DCL Real Estate (proprietária da empresa D-Espaço) em entrevista à revista LOGWEB datada de 12 de maio de 2016:

“...Hoje vemos um mercado crescendo muito amadoramente, com concorrentes que nem sempre vislumbram o profissionalismo necessário a operação. Abrem-se espaços que são herança ou metros quadrados adaptados...”

Mas na sequência da entrevista, conforme destacamos no capítulo 1 deste trabalho que o mercado futuro é promissor, a mesma segue otimista:

“... Mas sabemos que o mercado é analisado por players maiores. Assim como os co-workings, que estão ganhando grande espaço na nova realidade de trabalho hoje, acredito que os selfs venham a fazer esse papel.”

Segundo Allan Paiotti, CEO da empresa Guarde Aqui, em entrevista à revista LOGWEB datada de 12 de maio de 2016, destacou que existem atualmente no Brasil cerca de 150 unidades de *Self Storage*, sendo aproximadamente 60% delas no estado de São Paulo, desta forma, podemos concluir que temos no estado de São Paulo cerca de 90 unidades em funcionamento de *Self Storage*.

Através de pesquisa na internet, contatos telefônicos com a ASBRASS e uma grande quantidade de empresas do setor, identificamos 25 empresas que possuem unidades de *Self Storage* no estado de São Paulo, com um total de 55 unidades, sendo 48 na RMSP.

O resumo dessas empresas e a quantidade de unidades de cada uma delas segue abaixo:

Tabela 1: Quantificação das empresas de *Self Storage* da RMSP e suas unidades (FONTE: autores)

Empresas de <i>SELF STORAGE</i>	Quant. de Unidades (#)			Site
	Estado SP (exp. Grande SP)	Grande SP	Total Geral	
<i>Guarde Aqui</i>	4	8	12	http://www.guardeaquicom.com
<i>Good Storage</i>		7	7	http://www.goodstorage.com.br
<i>Rent a Box</i>	1	4	5	http://www.rentabox.com.br
<i>Metro Fit</i>		4	4	http://metrofit.com.br/
<i>Inbox Guarda Tudo</i>		2	2	http://inboxguardatudo.com.br/
<i>Kiptip</i>		2	2	http://www.kipit.com.br
<i>Self Box</i>		2	2	http://www.selfbox.com.br/
<i>StokArea</i>		2	2	http://www.stokarea.com.br/

<i>Storage Guarda Tudo</i>	1	1	2	http://www.storageguardatudo.com.br
<i>Storage Co.</i>		2	2	http://storageco.com.br/
<i>Biscolla Box</i>		1	1	http://biscollabox.com.br/
<i>Box Certo</i>		1	1	http://www.boxcertostorage.com.br/
<i>Box Extra Self Storage</i>		1	1	http://www.boxperto.com.br
<i>BoxShow</i>		1	1	http://www.boxshow.com.br/
<i>Brasil Storage</i>		1	1	http://www.brasilstorage.com.br/
<i>Cada um no seu Quadrado</i>		1	1	http://www.cadaumnoseuquadrado.com
<i>Deposite Aqui</i>	1		1	http://www.depositeaqui.com.br/
<i>KB Tudo</i>		1	1	http://www.kbtudo.com.br/
<i>Localbox</i>		1	1	http://www.localbox.com.br
<i>Mult Espaço</i>		1	1	http://www.multespaco.com.br/
<i>MultiBox</i>		1	1	http://www.multiboxstorage.com.br/
<i>Pronto Espaço</i>		1	1	http://www.prontoespaco.com.br/
<i>SP BOX</i>		1	1	http://www.alugueldebox.com/
<i>Star Box</i>		1	1	http://starbox.net.br/
<i>Unidos Self Storage</i>		1	1	http://unidosgv.com.br/
Total Geral	7	48	55	

Com essa tabela podemos chegar a algumas conclusões:

- Arbitrando que a informação passada pelo CEO da empresa Guarde Aqui acima referente a quantidade de unidades de *Self Storage* no estado de São Paulo é verdadeira, essa base de dados possui uma boa cobertura do mercado, dado que identificamos 55 de 90 unidades - 61% de cobertura do mercado.
- Grande descentralização do mercado – apenas 4 empresas possuem mais de 2 unidades;
- Pouca criatividade dos proprietários das empresas, ficando as empresas com nomes bastante parecidos, podendo confundir o consumidor, demonstrando uma falta de profissionalismo no mercado.

Também fizemos a avaliação de o qual a situação atual dessas unidades, classificando em “Entregue”, que significa pronta para o usuário final e “Em Breve”, que significa que a empresa já divulgou e se comprometeu de alguma forma em abrir essa nova unidade. Essa avaliação segue na tabela abaixo:

Tabela 2: Quantificação de novas unidades de *Self Storage* na RMSP (FONTE: autores)

Empresas de	Quantidade de Unidades (#)		
	Estado SP (exp. Grande SP)	Grande SP	Total Geral
Em Breve	0	5	5
Guarde Aqui		2	2
Metro Fit		2	2
Good Storage		1	1
Entregue	7	43	50
Guarde Aqui	4	6	10
Good Storage		6	6
Rent a Box	1	4	5
Storage Co.		2	2
Inbox Guarda Tudo		2	2

StokArea		2	2
Storage Guarda Tudo	1	1	2
Kiptip		2	2
Metro Fit		2	2
Self Box		2	2
Pronto Espaço		1	1
Biscolla Box		1	1
KB Tudo		1	1
Box Extra Self Storage		1	1
MultiBox		1	1
Box Certo		1	1
SP BOX		1	1
Star Box		1	1
Mult Espaço		1	1
Brasil Storage		1	1
BoxShow		1	1
Cada um no seu Quadrado		1	1
Deposite Aqui	1		1
Unidos Self Storage		1	1
Localbox		1	1
Total Geral	7	48	55

Com essa tabela podemos chegar a algumas conclusões:

- Ainda não existe uma expansão significativa da quantidade de unidades de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo;
- Somente 3 empresas estão com um programa de expansão;
- A região metropolitana de São Paulo (Grande São Paulo na tabela acima) representa 87% do mercado do estado de São Paulo.

As principais características para identificação de qual a oferta de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo são:

- Área construída total de cada unidade em m²;
- Área locável total de cada unidade em m²;
- Quantidade de *boxes* disponível para locação em cada unidade;
- Tamanho dos *boxes* disponíveis para locação em cada unidade;
- Serviços e facilidades oferecidas aos locatários em cada unidade;

Existe uma grande dificuldade de padronização e identificação dessas principais características para cada unidade de *Self Storage*, pois as empresas divulgam apenas informações básicas dessas unidades de negócio, como por exemplo, preço e metragem dos *boxes* disponíveis para locação.

Desta forma, foi realizado uma aproximação para identificar qual a metragem quadrada média locável de uma unidade de negócio de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo, e ao multiplicar essa metragem média pelo total de unidades, tem-se o tamanho total estimado da oferta.

Analisando as informações obtidas através de consultas telefônicas realizadas nos dias 09 e 10 de junho de 2016 as centrais de vendas de cada unidade de negócio descrita abaixo, obteve-se os seguintes resultados:

Tabela 3: Descrição detalhada das unidades que se identificou as principais características (FONTE: autores)

Empresa	Unidade	Status Unidade	Área Const. (m²)	Área Locação (m²)	Número Boxes	Tamanho Boxes
Metro Fit	Marginal Tiete	Entregue	4.900	3.000	500	De 1-50 m ²
Metro Fit	Santo Andre	Entregue	8.322	5.200	720	De 1-50 m ²
Metro Fit	São Caetano	Em Breve	9.000	5.600	800	De 1-50 m ²
Metro Fit	Alphaville	Em Breve	8.115	5.100	600	De 1-50 m ²
Guarda Aqui	SP - Liberdade	Entregue	7.000	4.700	461	De 1,5-300m ²
Guarda Aqui	SP - Limão	Entregue	7.000	5.200	525	De 1,5-300m ²
Guarda Aqui	Campinas	Entregue	4.000	3.500	300	De 1,5-300m ²
Guarda Aqui	Ribeirão Preto	Entregue	8.000	5.400	500	De 1,5-300m ²
Média SIMPLES			7.042	4.713	551	

Ao realizar a média simples dessas unidades de negócio, arbitramos que uma unidade de negócio média na região metropolitana de São Paulo de *Self Storage* possui 7.042 m² de área construída, 4.713 m² de área locável e 551 *boxes* disponíveis para locação.

Corroborando com esta arbitragem, destacou o sócio fundador da empresa MetroFit, Hans Scholl em entrevista à revista LOGWEB datada de 12 de maio de 2016, dizendo que:

“...Além disso, o Self Storage é um negócio que normalmente para atingir a maturidade, incluindo o investimento alto envolvendo o imóvel, que deve ter por volta de 7.000 m² de área construída.”.

Com a conclusão obtida através da análise da Tabela 2, de que 87% do mercado do Estado de São Paulo está na RMSP, então entende que a oferta disponível atualmente na cidade de São Paulo é dada pelo cálculo abaixo:

$$\text{OFERTA} = \text{T.M.U} * \text{T.M.E.} * \text{P} \quad (1)$$

Onde:

T.M.U. = Tamanho Médio da Unidade (m² locável / unid.)

T.M.E. = Tamanho Mercado Estado de SP (unid.)

P. = Proporção do Mercado da Grande São Paulo em relação ao Estado de SP. (%)

Para a análise realizada, o cálculo fica desta forma:

$$\text{OFERTA} = 4.713 * 90 * 87\% = 369.028 \text{ m}^2 \quad (2)$$

Desta forma concluímos que atualmente a região metropolitana de São Paulo possui uma oferta de 370.000 m² de área locável.

2.1. Serviços e Qualidade dos Empreendimentos de *Self Storage*

Em relação aos serviços disponível, ou seja, qual a qualidade dos atributos e ativos que devem ser embarcados em um negócio de *Self Storage*, aumentando o custo de produção desses ativos, temos a tabela descrita abaixo:

Tabela 4: Serviços e qualidade por empresa por unidade identificados para o mercado de *Self Storage* na RMSP (FONTE: autores)

Empresa	Unidade	Estac.	Elevador	Carrinho	Loja de Conv.	Wi-fi	Sala de reuniões
Metro Fit	Marg. Tiete	x	x	x	x	x	
	Santo Andre	x	x	x	x	x	
	São Caetano	x	x	x	x	x	
	Alphaville	x	x	x	x	x	
Guarda Aqui	Santo Amaro	x	x	x	x	x	
	SP - Liberdade	x	x	x	x	x	
	SP - Lapa	x	x	x	x	x	
	SP - Limão	x	x	x	x	x	
	SP - Tatuapé	x	x	x	x	x	
	SP - Morumbi	x	x	x	x	x	
	Campinas	x	x	x	x	x	
	Ribeirão P.	x	x	x	x	x	
	Jundiaí	x	x	x	x	x	
	Guarulhos	x	x	x	x	x	
	Alphaville	x	x	x	x	x	
Santos	x	x	x	x	x		
Good Storage	Anhemi	x		x		x	
	Estado	x		x		x	
	Tiradentes	x		x		x	
	Vila Leopold.	x		x		x	
	Sabarará	x		x		x	
	Genebra	x		x		x	
	Morumbi	x		x		x	
Cada um no seu Q.	Cambuci			x		x	
Localbox	Ipiranga	x	x	x	x	x	x
Box Extra Self Stor.	São Bernardo	x	x	x	x		x
Kiptip	OESTE					x	
Kiptip	SUL					x	
StokArea	Interlagos			x		x	
StokArea	Leopoldina			x		x	
TOTAL	30	25	18	28	18	29	2
Proporção	100%	83%	60%	93%	60%	97%	7%

Analisando o resultado desta tabela, podemos classificar quais os serviços, que evidenciam qualidade, que mais possuem na oferta competitiva da região metropolitana de São Paulo:

Tabela 5: Classificação dos serviços mais oferecidos (FONTE: autores)

Serviços oferecidos	Proporção
Wi-fi	97%
Carrinho	93%
Estac.	83%
Elevador	60%
Loja de Conveniência	60%
Sala de reuniões	7%

Com essa classificação podemos concluir que em relação aos serviços e atributos embarcados nos empreendimentos de *Self Storage* da RMSP são bastante básicos, não onerando significativamente o empreendimento como um todo, mas são essenciais para quem busca competitiva e diferenciação no setor.

2.2. Identificação e Quantificação da Demanda Potencial por *Self Storage*

Os primeiros anos de operação de um empreendimento são os mais significativos na formação da taxa de retorno do investidor. Logo, antes de tomar a decisão de iniciar um investimento, ainda mais em um setor ainda em desenvolvimento como o de *Self Storage* na região metropolitana de São Paulo, o investidor deve analisar com cuidado qual o tipo e o tamanho da demanda para o setor.

Existem diversos métodos para determinação de qual a demanda para um determinado tipo de negócio, entre eles, o mais utilizado é o indutivo, que se baseia na observação dos fatos ocorridos no passado em busca de padrões de comportamento visando simular cenários futuros, mas no caso deste trabalho se torna inviável, dado que o mercado é extremamente novo e ainda pequeno.

Desta forma, a identificação da possível demanda que podemos temos na Grande São Paulo será através de modelo comparativo, identificando qual a demanda atual em mercados mais maduros, trazendo para a realidade da região pesquisada.

O mercado a ser utilizado como comparativo é dos Estados Unidos. Neste local, segundo o site SpareFoot – Storage Beat existe um total de 244 milhões de metros quadrados (ou 2,63 bilhões de square feet) em 2014, resultando em 0,77 metros quadrados per capita.

Trazendo para a realidade da região metropolitana de São Paulo, segundo o IBGE, o município de São Paulo possui atualmente 11.253.503 habitantes, ou seja, teoricamente se o mercado de São Paulo fosse proporcional ao mercado médio dos Estados Unidos, deveríamos ter cerca de 8,7 milhões de metros quadrados ofertados na região metropolitana de São Paulo.

Entretanto afirmar que o mercado da região metropolitana de São Paulo é proporcional ao mercado dos Estados Unidos não é razoável, por diversos fatores. Desta forma se torna necessário aplicar um fator redutor da estimativa da demanda.

Claramente um fator predominante para o desenvolvimento de mercados de *Real Estate*, especialmente o de *Self Storage*, a Renda Per Capita indica qual o potencial que as famílias possuem de acumularem bens, e conseqüentemente terem a necessidade de mais espaço para armazenamento dos seus bens, e qual a capacidade de pagamento dos custos destes espaços.

Desta forma, identificou-se que a renda Per Capita na cidade de São Paulo em 2015, segundo o IBGE, foi de R\$ 1.482 por mês, já a Renda Per Capita da cidade de Nova Iorque no ano de 2014, segundo o site do governo dos Estados Unidos de pesquisa, foi de US\$ 32.910 ao ano, ao dividir por 12, encontra-se o valor de US\$ 2.742 ao mês.

Utilizando a cotação do dólar (Mercado Livre - Venda) versus o real do dia 30/12/2015, conforme informação do site Portal de Finanças, no valor de R\$3,95/dólar, e arbitrando que a renda per capita mensal da cidade de Nova Iorque manteve-se estável de 2014 para 2015, temos que a renda média per capita ao mês da Nova Iorque em reais é de R\$ 10.831.

Sendo assim, encontramos um fator de redução para comparar o mercado de *Self Storage* dos Estados Unidos com o da Grande São Paulo ao dividir a renda média mensal Per Capita da cidade de São Paulo em 2015 (R\$ 1.482) pela renda média mensal Per Capital calculada em reais da cidade de Nova Iorque (R\$10.831), no valor de 14% (Fator de Redução).

Considerando esse Fator de redução no cálculo que realizamos da demanda potencial da RMSP quando comparado ao mercado Americano, que era de 8,7 milhões de m² conforme demonstrado anteriormente, ao multiplicarmos por esse Fator de Redução, encontramos que a demanda potencial de *Self Storage* na RMSP quando o mercado for maduro e estável, será de aproximadamente 1,2 milhões de m².

O que podemos concluir é que após um período de amadurecimento do mercado, e principalmente, do conhecimento das pessoas e empresas de quais são as possibilidades e benefícios com a utilização de um *Self Storage*, a demanda tende a crescer exponencialmente para conseguir chegar a um patamar minimamente proporcional a dos Estados Unidos, que segundo os nossos cálculos, passaria de uma oferta de 370.000 m² atualmente para 1.200.000 m², ou seja, 3,2 vezes maior.

2.3. Mercado Comparativo – *Self Storage* nos Estados Unidos

Conforme sabemos, a indústria do *Self Storage* é ainda muito incipiente no Brasil, porém em outros países já se trata de um mercado bastante maduro e evoluído, de porte relevante e uso amplamente disseminado. Em diversos países da Europa, Ásia bem como na Austrália, já existem associações que visam organizar e representar o mercado de *Self Storage* frente aos reguladores e legisladores, além de fornecerem informações relevantes sobre o tamanho e evolução do mercado.

Considerando apenas o mercado de *Self Storage* nos Estados Unidos, que pode ser considerado como o mais consolidado do mundo, percebemos o potencial que esse segmento pode atingir em outros países, inclusive no Brasil. Escolhemos o caso americano pois, além de possuírem esse mercado já estabelecido, podem ser considerados como os pioneiros e criadores desse segmento, que se iniciou no país há quase 60 anos, possuindo maior volume de informações e dados de mercado.

Além disso, trata-se de um mercado extremamente organizado, que conta com associações regionais e nacionais bastante atuantes, como é o caso da associação nacional de *Self Storage* (SSA) dos Estados Unidos. Ela existe desde 1975 e é bastante ativa na representação dos agentes de mercado no que tange a definição de normas e legislações junto ao congresso americano. Ela é afiliada a mais de 40 associações regionais americanas, bem como diversas outras organizações que representam o mercado ao redor do mundo na Europa, Ásia, Canadá, Austrália, Japão e países da América Latina.

Com base nos dados da SSA (*Self Storage Association*), encontramos que a indústria de *Self Storage* americana gerou aproximadamente USD 27,2 bilhões de receitas em 2014, sendo considerado o segmento de Real Estate comercial que apresentou o crescimento mais rápido nos últimos 40 anos. Esse mercado pagou em torno de USD 3.23 bilhões em impostos anualmente ao governo americano e é responsável pela geração de mais de 170.000 empregos.

Ainda analisando os dados da SSA, existem mais de 52.000 unidades de *Self Storage* nos EUA (dados de 2015), totalizando mais de 210 milhões de m² de espaço locável (comparativamente, a SSA estima que existam aproximadamente 60.000 unidades de *Self Storage* ao redor do mundo, ou seja, um pouco mais do que o que existe no mercado americano). A distribuição desses imóveis nos EUA é concentrada nos subúrbios (52%), seguido pelos imóveis localizados em áreas urbanas (32%) e de propriedades em áreas rurais (16%).

Outro sinal da maturidade do mercado americano, além dos dados apresentados acima que apontam a grandeza e pujança do segmento nesse país, é o fato de já existirem empresas de capital aberto operadoras de *Self Storage*, são elas: Public Storage, Extra Space Storage, CubeSmart, National Storage Affiliates Trust, Sovran *Self Storage* e U-Haul International. Apesar disso, essas empresas representam cerca de 12% de todo o mercado americano, ou seja, não se trata de um mercado de alta concentração. Além dessas, existem mais de 150 empresas fechadas que operam 10 ou mais unidades de *Self Storage* nos EUA, 4.000 que operam entre 2 a 9 unidades e mais de 26.000 que operam apenas uma unidade.

A indústria americana obteve um aumento em sua taxa de ocupação média, de 86,8% em 2013 para 90% em 2015, ou seja, há uma demanda bastante presente no caso americano. O fato da indústria ter nascido e se desenvolvido inicialmente por lá também auxiliou na incorporação do uso do *Self Storage* na cultura do americano, que o vê como uma forma prática e natural de solucionar seus problemas de limitação de espaço físico.

Analisando as características da demanda americana através de dados da pesquisa periódica da SSA, nota-se que a parcela mais significativa da ocupação nas unidades vem da demanda residencial (75%), seguida da comercial (19%) e militares (6%), sendo que em comunidades próximas a bases militares, esse percentual pode passar de 90%. Outro dado interessante é que cerca de 47% de todos os clientes americanos possuem renda familiar inferior a USD 50.000 por ano. Esse número sobe para 63% quando pegamos a faixa de até USD 75.000 por ano, indicando que uma maior concentração em públicos de classes médias americanas.

Outras informações interessantes sobre a demanda por *Self Storage* americana é que 65% dos clientes possuem garagem, 47% possuem sótão e 33% possuem um porão em suas casas, no entanto ainda assim necessitam do espaço adicional que as unidades de *Self Storage* oferecem. Sobre o prazo dos aluguéis praticados, em média, 30% alugam para mais de 2 anos, 22% entre 1 e 2 anos, 18% entre 7 e 12 meses, 18% entre 3 e 6 meses e 13% para menos de 3 meses.

3. CONCLUSÕES

Verificamos que a incipiência do mercado de *Self Storage* no país é a causa geradora da limitação de informações sobre o setor até o momento, bem como da postura considerada até então como amadora de alguns empreendedores quanto à gestão de seus imóveis, inserção competitiva de seus produtos e divulgação de suas marcas.

No entanto, há uma forte tendência de inversão desse quadro, dado o recente aumento da oferta de atividades de *Self Storage*, a entrada de players relevantes nesse segmento e os diversos fundamentos (drivers) explorados no trabalho que apontam para um mercado potencial bastante interessante e atrativo. Especialmente na RMSP, nota-se que os todos os drivers identificados se mostram presentes com bastante intensidade, indicando potencialmente um bom mercado para a atividade estudada.

O mercado paulistano apresenta-se ainda bastante fragmentado, com a maioria dos players contando com apenas uma unidade em operação, e a concorrência ainda é bastante baixa – foram identificadas apenas 25 empresas com operações na região (considerando que boa parte delas possui uma gestão bastante amadora e limitada das suas empresas, essa concorrência mostra-se ainda mais frágil). No entanto, já existem alguns casos de empresas com gestão profissional (ex: Metrofit, GuardeAqui e GoodStorage) que se mostram focadas em garantir sua posição de entrante inicial nesse mercado, absorvendo todos os benefícios que esse movimento antecipado pode gerar para seus resultados futuros. Outro fator a ser evidenciado que aponta para uma maior organização e estabelecimento do mercado é a existência da ASBRASS (Associação Brasileira de *Self Storage*), que mostra uma preocupação dos empreendedores nesse sentido.

Como resultados, o trabalho encontrou uma oferta estimada na RMSP de 370.000 m², com unidade média com as seguintes características: 7.042 m² de área construída; 4.713 m² de área locável; e 551 *boxes*. Em comparação com o já maduro mercado de *Self Storage* dos Estados Unidos, que possui mais de 240 milhões de metros quadrados ofertados neste setor, torna-se irrisória a oferta atual da RMSP. Analisando o possível comportamento da economia brasileira no longo prazo, bem como os drivers de sucesso previamente identificados para o sucesso desse business, concluímos que há um grande potencial de crescimento para o mercado na RMSP, encontrando uma demanda potencial futura de aproximadamente 1,2 milhões de m², representando um crescimento de 224% frente a oferta estimada atual disponível.

Como sugestão para trabalhos futuros, avaliar no mercado atual de *Self Storage* qual a rentabilidade destes empreendimentos atuais e futuros, verificando se a rentabilidade destas unidades de negócio - faturamento (preço médio cobrado multiplicado pela taxa de ocupação média) menos seus custos, é suficiente para remunerar o investidor a uma taxa de atratividade determinada ou mínima para o setor de *Real Estate*.

4. REFERÊNCIAS

ROCHA LIMA, J. e MONETTI, E. e ALENCAR, C. T *REAL ESTATE Fundamentos para análise de investimentos*. São Paulo: Elsevier, 2011. 440p.

Sítio da ASBRASS, 2.016. Disponível em <<http://www.asbrass.com.br/home.asp>>. Acesso em 10 jun. 2016.

Sítio do FIPEZAP, 2.016. Disponível em <<http://www.zap.com.br/imoveis/fipe-zap-b/>>. Acesso em 13 jun. 2016.

Sítio da empresa GOOD STORAGE, 2.016. Disponível em <<http://www.goodstorage.com.br>>. Acesso em 08 jun. 2016.

Sítio do GOVERNO DOS EUA, 2.016. Disponível em <<http://www1.nyc.gov/site/planning/data-maps/nyc-population/american-community-survey.page>>. Acesso em 13 jun. 2016.

Sítio da empresa GUARDE AQUI, 2.016. Disponível em <<http://www.guardeaquai.com>>. Acesso em 08 jun. 2016.

Sítio da empresa METROFIT, 2.016. Disponível em <<http://metrofit.com.br/>>. Acesso em 08 jun. 2016.

Sítio da empresa RENTABOX, 2.016. Disponível em <<http://www.rentabox.com.br>>. Acesso em 08 jun. 2016.

Sítio da SSA, 2.016. Disponível em <<http://www.selfstorage.org/>>. Acesso em 08 jun. 2016.