

Gestão de Projetos

Aposta no varejo

Divisão de Retail já movimentou R\$ 80 milhões desde 2008

Com o aumento do consumo provocado pelo crescimento da classe média no Brasil, o setor de varejo vem evoluindo nas últimas décadas e mostra sinais de aquecimento. Mesmo em meio à crise, grandes marcas internacionais e nacionais expandiram sua atuação no País.

Acompanhando o aumento da demanda por projetos de lojas, redes varejistas e agências bancárias, a área de Gestão de Projetos da Jones Lang LaSalle estruturou a divisão de Retail.

Responsável pela gestão de mais de 40 mil m² em projetos para 130 estabelecimentos comerciais, a nova divisão de Retail já movimentou R\$ 80 milhões desde o ano passado e responde por 25% dos negócios da área de Gestão de Projetos da Jones Lang LaSalle. “As metas são expandir a atuação, já que a equipe continuamente vem recebendo consultas de marcas de diversos segmentos”, explica Guilherme Soares, Diretor da área de Gestão de Projetos.

Os primeiros trabalhos da divisão foram realizados para a joalheria Tiffany & Co., em 2008, e incluíram a gestão da mudança de endereço da loja em São Paulo – da região dos Jardins para o Shopping Cidade Jardim –, além do gerenciamento do projeto da nova boutique. Desde então, a divisão de Retail vem atendendo diversos clientes no segmento de moda como Hugo Boss, G Star e Miss Sixty. A empresa ainda foi responsável por mais de uma centena de agências bancárias entregues desde o final de 2007.

A Jones Lang LaSalle também foi escolhida para gerenciar o projeto da loja da Lunender, marca catarinense de moda, que estreia no mercado de São Paulo com uma loja de 300 m² no Shopping Outlet Premium, inaugurado em junho.

Pronto para operar

A Jones Lang LaSalle fica responsável por todas as etapas do processo, desde a tomada de decisão do cliente até a abertura do estabelecimento comercial. Enquanto o cliente continua centrado em seu core business, a empresa atua para verificar a viabilidade, busca, negociação e locação de pontos, além de providenciar toda a documentação necessária, elaborar o projeto arquitetônico e, finalmente, entregar o imóvel pronto para operação.

O grande diferencial da divisão de Retail neste processo de gestão de projetos é chamado fast track. “Nele garantimos agilidade por meio da condução independente das atividades que, realizadas simultaneamente, reduzem o cronograma”, afirma Giuliane Basile, Gerente Sênior da área.

Cada projeto conta com um atendimento exclusivo, responsável pelo cumprimento dos prazos, controle dos custos e comunicação entre a equipe e o cliente.

“Atender as necessidades dos clientes em prazos curtos é uma necessidade vital neste segmento, já que a concorrência é muito grande e o prazo para abertura de uma loja acaba sendo crucial para a estratégia das marcas”, finaliza Giuliane. ■



“Nosso fast track garante a agilidade do projeto e a redução do cronograma”

Giuliane Basile,
Gerente Sênior de
Gestão de Projetos da
Jones Lang LaSalle