



**AB** MALLS  
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA  
DE STRIP MALLS

# Strip Malls

O setor de Strip Malls não é novo no Brasil. Mas tem experimentado um importante crescimento nos últimos anos, impulsionado pela demanda dos consumidores por mais conveniência nas cercanias de sua residência, considerando a dificuldade de deslocamento e escassez de tempo, principalmente nas cidades de maior porte.

Ao mesmo tempo, os Strip Malls brasileiros têm se mostrado uma opção atraente para varejistas interessados em instalar suas lojas em polos comerciais de rua organizados, com boa estrutura e custos compatíveis com suas necessidades.

No entanto, apesar do grande número de empreendimentos deste tipo espalhados pelo país, ainda existem muitas dúvidas entre varejistas, investidores e empreendedores sobre as características e vantagens dos Malls.

Para ajudar a preencher esta lacuna, a **ABMALLS - Associação Brasileira de Strip Malls** lança este documento, com informações básicas a respeito destes empreendimentos, cuja relevância para o consumidor brasileiro cresce juntamente com a tendência que privilegia o comércio de vizinhança.

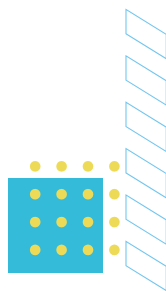
***Esperamos que a leitura seja proveitosa.***

***Henrique Ary Brasil - Presidente ABMalls***

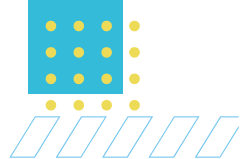
***Marcos Saad - Presidente do Conselho***

# Índice

O CONCEITO	04
FORMATO SOCIETÁRIO	05
ESTRATÉGIA	06
LOCALIZAÇÃO	06
VIABILIDADE	07
O PROJETO	08
MIX DE LOJAS	12
CONDIÇÕES COMERCIAIS	15
ESTRUTURA JURÍDICA	16
GESTÃO	17
SERVIÇOS	18
EVENTOS DE MARKETING	19
MERCADO ALVO	22
INVESTIMENTO	23
ABMALLS	24



# Conceito



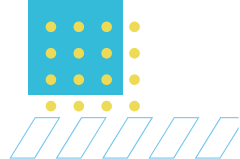
Este conceito de Centro Comercial denominado Strip Mall ou Strip Center, tem origem no mercado Norte Americano. A sua principal finalidade é atender às necessidades do público residente na área de influência primária e/ou público passante, de forma a suprir as principais demandas cotidianas, principalmente nos segmentos de conveniência, serviços e alimentação, prioritários na composição do seu conjunto de lojas.

O principal objetivo é proporcionar aos clientes uma compra rápida e eficiente, de forma que, através de uma única parada “one stop shop”, os mesmos possam satisfazer suas necessidades de consumo em curto espaço de tempo, através de uma agradável experiência, traduzida em um ambiente iluminado, agradável e seguro.

Este formato traduz-se em um Centro Comercial de rua organizado, trazendo diversas vantagens para o lojista que deseja implantar sua loja, pois além dos inúmeros serviços para sua operação e para o consumidor, cada lojista se beneficia da mútua geração de tráfego entre as lojas, decorrente de um mix sinérgico e concebido dentro de uma estrutura com custos compartilhados.

No Brasil, o conceito foi tropicalizado considerando as peculiaridades do mercado imobiliário nacional. Em sua maior parte, os terrenos têm entre 3.000 m<sup>2</sup> e 5.000 m<sup>2</sup> contando com 1.000 m<sup>2</sup> a 3.000 m<sup>2</sup> de ABL (área bruta locável), porém, encontramos empreendimentos menores e maiores que estas dimensões.

# Formato Societário



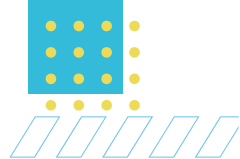
Como acontece com os demais desenvolvimentos imobiliários, o primeiro passo para a criação de um Strip Mall, como sugestão e formato mais praticado, é a constituição de uma empresa para atender a função de uma sociedade de propósito específico (SPE), a qual será utilizada desde a aquisição do imóvel até a inauguração, assim como durante a existência do empreendimento.

A empresa figurará como Locadora nos contratos, e receberá todas as receitas do empreendimento (aluguéis, mall e merchandising), tributando as mesmas através de retenção na fonte, e distribuindo o resultado aos sócios investidores mensalmente, através de distribuição de dividendos. O modelo de tributação mais utilizado é o lucro presumido.

Recomenda-se a elaboração de um Acordo de Cotistas, para reger as diversas situações que possam surgir envolvendo o empreendimento, assim como nomear os administradores e estabelecer os quóruns para votação.



# Estratégia



É recomendável que, antes de adquirir o imóvel ou dar seguimento à implantação, o empreendedor ofereça e debata o projeto com algumas redes varejistas líderes em seus segmentos, para validá-lo, diminuindo os riscos, principalmente através de contratos previamente assinados. Com isso, parte significativa das lojas já serão construídas atendendo à demanda desses lojistas, dentro do conceito, muito utilizado no setor imobiliário, “built to suit” ou “construído para servir” em português.

## Localização

Por suas características, deverá estar localizado no sentido “going home” em esquinas de artérias ou ruas com histórico de consumo, proporcionando ampla visibilidade, fácil acesso e retorno.

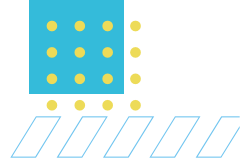
Deve estar próximo à região residencial, de forma a facilitar o consumo nos finais de semana e, idealmente, estar também próximo à região de comércios, escritórios, escolas, universidades, hospitais, clubes, shopping centers e demais geradores de tráfego.

Deve-se ter um cuidado especial com a questão da legislação do zoneamento e eventuais passivos ambientais, realizando amplo “due diligence” que permita a segurança na aquisição.

Para auxiliar os empreendedores na prospecção das melhores localizações, existem empresas de estudos de geolocalização e mercadológicos que podem assessorar neste trabalho.

Ter amplo conhecimento do mercado é fator essencial ao êxito deste conceito. Existem empresas que prestam serviços de consultoria para desenvolvimento, comercialização e gestão de Strip Malls.

# Viabilidade



Através do potencial de aluguéis a serem pagos pelos lojistas locatários, estima-se o potencial de receita global do projeto e, diante da TIR (taxa interna de retorno) desejada, estima-se o valor total viável do investimento.

É necessária a realização de um orçamento prévio dos custos de implantação (projetos, aprovações, licenças, construção, jurídico, contabilidade e despesas de comercialização e pré-operacionais).

Diante destas informações, é possível estimar o valor máximo de investimento para a aquisição de um terreno. Normalmente, deve-se buscar regiões onde a Lei de Zoneamento preveja limitações construtivas, de forma que não seja permitida a verticalização, para que os valores de mercado dos imóveis não sejam elevados conferindo ao projeto uma maior atratividade de investimento.

Uma forma de viabilizar o projeto nos terrenos com vocação para incorporação, é estudar a viabilidade de um empreendimento MULTIUSO, ou seja, aquele que além do centro comercial em formato de Strip Mall, pode contemplar torres comerciais, residenciais, hotel ou flat anexo ao empreendimento.



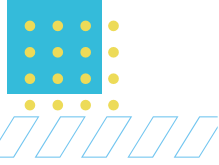




# O Projeto

*O resultado visual deste conceito de Centro Comercial é extremamente simples, mas, para seu êxito, deverá respeitar as principais características que seguem:*





01

Amplo pátio de estacionamento, necessariamente localizado na frente das lojas. Evitar subsolo em razão de aumento de investimento e custos condominiais (segurança, elevador, etc.);

02

Formato em “L” ou “U” sempre privilegiando os acessos e visibilidade das lojas;

03

Paisagismo para proporcionar uma sensação de ambiente agradável;

04

Área de mesas e bancos para permanência dos clientes;

05

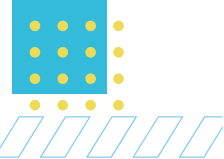
Bicicletário e espaço pet;

06

Corredor de circulação amplo e coberto para os clientes;

07

Desenvolvimento desejável em um único piso, considerando que as operações de piso superior demandam um maior tempo de permanência de seus clientes, podendo comprometer a disponibilidade de vagas de estacionamento para os clientes, implicando em maior investimento na construção de subsolo;



08

Cobertura/telhado tipo sanduíche, com isolamento térmico e acústico;

09

As lojas não locadas no momento da construção deverão prever paredes divisórias em dry wall, de forma a permitir a flexibilidade na formatação da dimensão das futuras lojas (modulares);

10

Os banheiros idealmente devem estar localizados dentro das lojas, de forma a evitar-se as despesas e percalços gerados por banheiros de uso público;

11

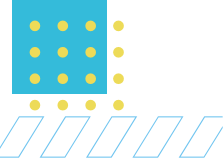
O estacionamento deverá prever vagas de uso exclusivo (drogaria, idosos, portadores de necessidades especiais, motocicletas, bicicletas e loca local para carga e descarga de mercadorias);

12

Prever área para depósito, refeitório e vestiário dos profissionais de segurança, limpeza e manutenção; Corredor de acesso de mercadorias;

13

Gerador para as áreas comuns e idealmente para as lojas, nos empreendimentos em que o porte justifique;



14

Rede de CFTV;

15

Idealmente prever sistema para captação de águas pluviais e fontes alternativas de geração de energia;

16

Os espaços comerciais são entregues para os varejistas contemplando apenas com o contra piso, de forma que todos os acabamentos e instalações fiquem a cargo dos locatários, os quais poderão implementá-los e personaliza-los de acordo com as necessidades e identidade de sua marca;

17

Prever exaustão nas lojas destinadas a operações de alimentação;

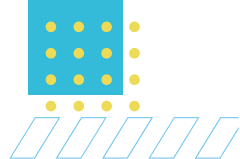
18

A comunicação visual das lojas assim como a do empreendimento, deve atender às normas estabelecidas para o projeto e a legislação específica;

19

Considerando o crescimento do interesse pelo consumidor e demais stakeholders pelas empresas preocupadas com o meio ambiente, o setor tem buscado soluções para os empreendimentos como energia fotovoltaica, carregador para carros elétricos, reuso de água de chuvas e outros itens que possam trazer uma imagem mais sustentável. O aumento das áreas de paisagismo também estão sendo contempladas.

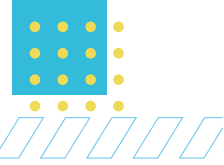
# Mix de Lojas



Este conceito de Strip Mall acaba por imprimir a necessidade da existência de operações de destino e impulso, que tragam fluxo e fidelizem os clientes. Dentre os principais segmentos que atendem a esta função, destacamos:

<b>Drogaria</b>	<b>Mercado</b>	<b>Academia</b>
<b>Pet Shop</b>	<b>Utilidades do lar</b>	
<b>Estética, Cabeleireiro</b>	<b>Fast Food</b>	
<b>Drive Thru</b>	<b>Cafés</b>	<b>Restaurantes</b>
<b>Docerias</b>	<b>Loja de material de construção</b>	

*Deve-se ter respeito ao conceito, de forma que o empreendimento não perca sua identidade, passando a ser encarado como um mini-shopping.*



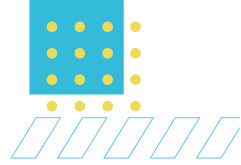
# Mix de Lojas

Com a mudança de hábitos de consumo, os empreendimentos têm focado também no planejamento de lojas que contemplem estoques, pois alguns segmentos têm se preocupado em também tornarem-se hubs de distribuição, agilizando a entrega das compras on line, com menores custos.

Alguns empreendimentos já começam a atrair operações de lockers onde os clientes podem retirar os produtos adquiridos via internet, maior espaço para estacionamento de motocicletas em razão do crescimento de compras por delivery, além da instalação de “dark kitchens”, desde que não traga transtorno para as residências do entorno.

As lojas autônomas, as quais são caracterizadas por lojas sem funcionários e podem ter o horário de funcionamento 24 horas, por dia, tem crescido, principalmente dentro de condomínios residenciais e podem ser uma boa alternativa para os Strip Malls sendo instalada em espaços convencionais destinados a lojas e até em containers.

***A inovação tem levado as mais diversas modalidades de Centros Comerciais, incluindo Strip Malls, a se adaptarem aos novos tempos e constante mudança do hábito de consumo.***



Podemos ainda destacar que entre Strip Malls e Shopping Centers Tradicionais coabitando na mesma vizinhança eles não se configuram concorrentes. O cliente acessa estes dois tipos de empreendimentos em momentos de consumo distintos.

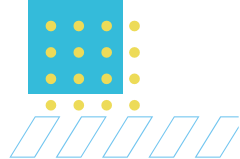
O universo dos Strip Malls temáticos é ainda pouco explorado no Brasil. Para que tenha maior chance de êxito, o desenvolvimento de um empreendimento cujo objetivo seja atender a segmentos específicos, tais como vestuário, móveis e decoração, food halls etc, deve priorizar regiões que já detenham certa tradição no segmento escolhido.

Outra opção é que exista um estudo geo mercadológico fundamentando uma demanda reprimida por aquele tipo de produto ou serviço na área escolhida para a implantação do empreendimento.





# Condições Comerciais



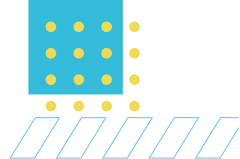
As condições comerciais de locação são similares às praticadas nos Shoppings Centers, com exceção dos itens mencionados abaixo, os quais **NÃO** são práticas comuns nos Strip Malls:

- **13º aluguel;**
- **CDU - Cessão de Direito de Uso, também pode ser denominado como "luvas". (este valor cobrado para contratos com prazo igual ou superior a 5 anos);**
- **Aumento real anual do aluguel;**
- **Cláusula de Raio (que veda a abertura de outra loja pelo mesmo lojista em uma distância pré-determinada do Shopping);**
- **FPP = Fundo de Promoção e Propaganda.**

Nos Strip Malls, os contratos de locação normalmente são de 5 anos, com o pagamento de um aluguel mensal, podendo alternativamente ser pago um aluguel percentual sobre vendas, nos segmentos do varejo que assim permitem. É prática do mercado conceder aos locatários uma carência em torno de 60 a 90 dias para a realização das obras de implantação da loja.

O lojista também arca com uma verba condominial para viabilizar os serviços necessários ao dia a dia do empreendimento (segurança, limpeza, manutenção, paisagismo, IPTU, energia, e consumo de água das áreas comuns, etc).

# Estrutura Jurídica



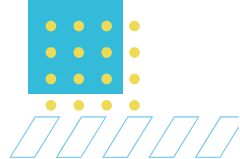
Apesar de se tratar de empreendimentos de menor porte, a sua organização jurídica deverá atender ao modelo utilizado nos Shoppings Centers tradicionais, seja para gerar uma gestão profissional e eficiente, seja para mitigar eventuais riscos jurídicos nas esferas trabalhista, civil e fiscal.

***Os contratos de locação devem atender a um padrão do empreendedor, de forma a viabilizar a gestão jurídica e comercial dos mesmos.***

Além do contrato de locação, os lojistas deverão aderir às **NORMAS GERAIS** e **REGIMENTO INTERNO**. Deverá ser elaborado também o **CADERNO TÉCNICO**, de forma a orientar o lojista das regras para implantação de sua loja.

Além da constituição da SPE, já mencionada, deverá ser elaborado um Acordo de Cotistas, para estabelecer as regras de funcionamento da sociedade entre os investidores.





Deve ser constituída uma Associação que terá a finalidade de administrar as receitas de verbas condominiais, responsabilizando-se pela contratação dos prestadores de serviço nas diversas áreas (segurança, limpeza, paisagismo, manutenção e contabilidade), bem como pelo pagamento das despesas de IPTU e das concessionárias de água e energia para as áreas comuns.

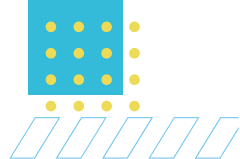
A atividade de gestão deve ser diuturna, pois as demandas são intensas. A relação dos gestores do Strip Mall com os lojistas/operadores e os consumidores é evidentemente estratégica para a correção dos problemas e otimização dos serviços.

A qualidade da manutenção preventiva evita maiores despesas com obras corretivas, estendendo a qualidade construtiva e viabilizando a manutenção predial por meio das verbas condominiais.

A equipe de gestão deverá enviar relatórios mensais com o resumo dos resultados de cada loja, receita global e deduções (impostos, jurídico, comercial, taxa de administração, despesas, emolumentos etc), assim como o resultado final para cada investidor.



# Serviços

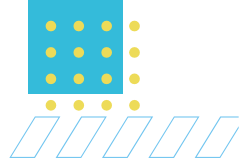


É recomendável que o Strip Mall possa oferecer os seguintes serviços:

- **Orientador de tráfego para organizar a utilização das vagas de estacionamento e passar uma sensação de segurança aos clientes;**
- **Limpeza e Manutenção;**
- **Rede WIFI;**
- **Locais para permanência de clientes;**
- **Bicicletário;**
- **Espaço para receber PETS;**
- **Valet parking (utilizado apenas nos empreendimentos de maior porte e que normalmente tenham subsolo);**
- **Segurança (através de sistema de CFTV);**
- **Seguro de roubos e acidentes com veículos (nos empreendimentos que contam com controle de acesso/cancela).**

***Eventual cobrança de estacionamento deve atingir apenas os frequentadores que não efetuarem consumo, e apenas após um período de carência, estimado em 45 minutos. As vagas não deverão ser utilizadas por lojistas e funcionários.***

# Eventos & Marketing



Apesar deste modelo de centro comercial não utilizar a figura do FPP (Fundo de Promoção e Propaganda), é importante utilizar a criatividade para gerar publicidade nas principais datas do calendário de varejo, como: Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia dos Namorados, Black Friday, Dia das Crianças e Natal.

Realizar parceria com revistas de bairro pode gerar bons resultados na divulgação do Strip Mall, com baixo ou nenhum investimento.

Parcerias com incorporadoras com lançamentos imobiliários na região também são fontes de receita. Alguns empreendimentos contemplam também antenas de redes de telefonia. Estimular o cross marketing entre as lojas é uma estratégia interessante para elevar a venda das operações do empreendimento.

Implementar e oferecer acesso à rede wifi nas áreas comuns, tem se tornado importante, pois além de prestar um importante serviço ao cliente, permite através de um simples cadastro, identificar a origem e perfil do público frequentador, podendo realizar uma comunicação mais próxima com os clientes.

As redes sociais também são fundamentais à reputação do empreendimento, divulgação e atração dos clientes.

Os empreendimentos de maior dimensão, podem inclusive prever uma área de eventos para atender às principais festividades e, gerar receitas adicionais.

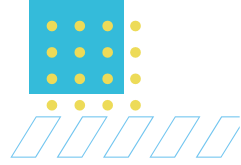
Os quiosques têm se tornado também uma importante fonte de receita para os Strip Malls. Os locais e instalações necessárias devem estar previstos nos projetos.











# Mercado Alvo

Os estudos demonstram que qualquer bairro que tenha um adensamento de aproximadamente 5 mil domicílios na área de influência primária de 5 min, o que equivale a 2 km de carro, comporta um Strip Mall.

O nível de renda da população deverá ser predominantemente de classe média, média alta e alta. Strip Malls localizados em regiões de público de classe C também têm apresentado bons resultados, porém é necessária atenção adicional na composição do conjunto de lojas.

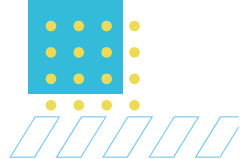
Tais características apontam para um mercado extremamente promissor para o desenvolvimento de milhares de Strip Malls no território nacional.

O fator “tempo” tem a cada dia se transformado em um dos principais focos e desafios da população urbana, agravados pela falta de infraestrutura viária e transportes.

Estes fatores somados favorecem a oferta de uma solução ao consumidor que, através de um Strip Mall, pode otimizar seu tempo, sem um maior deslocamento, por estar localizado no caminho para casa, ou próximo da mesma.



# Investimentos



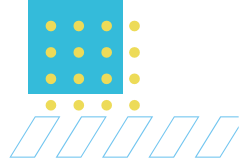
Este conceito tem se demonstrado rentável para os investidores, pois é composto por lojas de conveniência, serviços e alimentação, as quais apresentam menor volatilidade diante dos ciclos econômicos, e menor sazonalidade.

O pagamento de aluguel percentual por algumas lojas, permite uma alavancagem nos resultados. Um local apropriado, um projeto bem concebido, um mix adequado e uma gestão profissional, compõem a fórmula para promover resultados favoráveis aos investidores e lojistas, gerando taxas de vacância e inadimplência muito baixas.

Considerando que, desde a aquisição do terreno até o início da distribuição dos aluguéis é necessário aproximadamente um ano, este também é um fator a ser considerado pelo investidor como um benefício do modelo de negócio.



# ABMalls



Diante de um mercado altamente promissor empresas engajadas com a organização e desenvolvimento do comércio de rua organizado se uniram para a constituição da Associação Brasileira de Strip Malls (ABMalls), que iniciou seus trabalhos em 2018 com a finalidade de organizar o setor e difundir as melhores práticas.

Realizamos visitas técnicas, no Brasil e no exterior, para apoiar o desenvolvimento do conhecimento entre os Empreendedores. Para melhor conhecimento da sua realidade e potencial, desenvolvemos estudos setoriais de forma constante assim ampliando a visão estratégica de quem opera e atende este setor.

Participamos dos principais congressos e eventos ligados a varejo, mercado e consumo seja no Brasil e no Exterior, buscando inovação e parcerias estratégicas.

Nossa Associação conta atualmente com aproximadamente 400 empreendimentos certificados como associados e tem como interesse a atração de empreendedores, prestadores de serviço e fornecedores para compartilhar experiências e conhecimento nas diversas categorias de associados.





MAIS CONVENIÊNCIA PARA O CONSUMIDOR,  
MELHORES RESULTADOS PARA O VAREJO.

[www.abmalls.com.br](http://www.abmalls.com.br)