



jayme lago.
mestieri
arquitetura desenho





CLIENTES

MIRANTE PIRACICABA
GMR INCORPORADORA
PROJETO COMPLETO
75.000,00 m²
2013

SHOPPING CENTERS



Desenvolvimento de um projeto comercial de grande porte exige do arquiteto conhecimentos que vão além da boa arquitetura. O conhecimento do negócio e, sobretudo do varejo levantam pontos muito importantes a serem considerados.

Mix de lojas: desenvolvemos o balanceamento dos diferentes tipos de loja que vão compor o empreendimento, juntamente com o planejador e o comercializador.

Planejamos a setorização dos diferentes tipos e formatos de lojas, das praças internas de eventos, serviços e de alimentação.

Conforme estratégias de comercialização, são vocacionadas as avenidas internas dos shoppings conforme os usos que se pretendem e diferentes públicos.

As praças de eventos e convivência são também posicionadas para direcionar o fluxo, não somente operacional, mas principalmente dos clientes.

As praças de alimentação e gourmet são pensadas também como geradoras de fluxo e como polarizadoras de lojas afins.

Desenvolvimento de modelos para testes de aderência de mercado: a constante busca para melhor rentabilidade e o melhor funcionamento, o escritório desenvolve na sua fase inicial diversos tipos de plantas para que sejam testadas numa comercialização informal dentro do mercado.

Dessa forma as intenções estabelecidas ficam sendo confirmadas na prática antes mesmo do desenvolvimento das etapas futuras do negócio

Operações: em paralelo são analisadas com as equipes de operações, segurança e limpeza as conexões, transporte de produtos, saída de lixos, controles de staff e segurança, dentre outros.

O projeto do shopping center possui um conjunto de parâmetros muito rígidos que deve responder pelo bom funcionamento. Além disso, os lojistas nele instalados pertencem a redes profissionais que exigem a melhor qualidade para o espaço.

Somente quem está inserido no varejo, no seu dia a dia, seja no projeto de shoppings seja no desenvolvimento de lojas pode entregar o melhor equipamento e o melhor projeto.

O escritório possui grande experiência prática e teórica nestes produtos. Já desenvolveu mais de 60 projetos contratados entregues por todo o Brasil.



PLAZA SHOPPING CARAPICUÍBA
GRUPO DEL REY
PROJETO COMPLETO
80.000,00m²
2013 a 2015



PLAZA SHOPPING JACAREÍ
ICONE COSTA HIROTA
PROJETO COMPLETO
83.000,00m²
2015



SHOPPING NAÇÕES TRÊS LAGOAS
VERTICO
PROJETO COMPLETO
38.400,00m²
2014



POWER CENTER CICA
REAG INVESTIMENTOS
PROJETO COMPLETO
26.000,00 m²
2016



OPEN MALLS

MAP ARARAS
PROJETO COMPLETO
25.000m²
2013





OUTLET MARGINAL TIETÊ
GRUPO SEIS DE MAIO
PROJETO COMPLETO
44.000,00m²
2016



OPEN MALL TRÊS LAGOAS
VERTICO
PROJETO COMPLETO
30.000,00m²
2012



O novo formato de centro comercial de grande porte de corredores abertos, maior participação do paisagismo, integração com o exterior e blocos interdependentes possui grande apelo visual. Por outro lado, este formato exige certos cuidados.

O modelo favorece ao lifestyle e certamente contribui com reduções no capex e no condomínio, entretanto está sujeito as

intempéries do tempo, como chuva e calor excessivo.

Cada modelo de Open Mall tem a sua particularidade e são extremamente diferentes entre si:

O outlet trabalha fortemente com marcas, com custos reduzidos de condomínio e lazer. Exige um mínimo raio de influência para ser instalado. Geralmente em eixos de grande circulação, próximos a um conjunto de cidades ou de fácil acesso a elas. Sua instalação dentro de uma cidade é difícil porque a oportunidade de desconto ali oferecida poderia canibalizar as operações já instaladas nos arredores.

Apesar desta operação existir muito fortemente em cima de indústrias produtoras, para que haja a real oportunidade de ponta de estoque, as operações brasileiras já estão se adaptando a este sucesso.

Existem inclusive operações sendo formatadas exclusivamente como off price, que procuram trabalhar exclusivamente dentro deste segmento.

O Power Center opera com grandes formatos em terrenos usualmente de baixo custo e que recebe contratos a longo prazo, operações-destino e baixa rotatividade.

A valia do Power Center está nos ganhos percentuais dos grandes giros, por isso é essencial o pulmão: abundância de carros, facilidade de acesso e, sobretudo grandes docas.

Os open malls têm se popularizado muito nos últimos anos na busca de condomínios menores e formatos de implantação novos. São operações de varejo, não necessariamente nos moldes acima, mas que buscam diferenciar-se do ambiente fechado do shopping e oferecer ambiência.



SHOPPING MANAÓS
PROJETO COMPLETO
23.000,00m²
2016



OUTLET DUTRA
PROJETO COMPLETO
45.000,00m²
2017



CIDADE DAS COMPRAS SP
CIRCUITO DE COMPRAS SÃO PAULO
PROJETO COMPLETO
182.000,00m²
2014

SHOPPING POPULARS



SHOPPING NOVA 25
SAVOY
PROJETO COMPLETO
80.000,00m²
2016



São equipamentos com instalação extremamente particular.

Geralmente implantados em áreas de grande potencial de comércio informal ou áreas de passeio de pedestres, ou então áreas de comércio atacado.

Shopping populares são equipamentos que favorecem a cidade, sendo muitas vezes incentivados pela prefeitura e pelo poder público, uma vez que podem ser soluções para organizar um comércio surgido de maneira eventual e caótica dentro da cidade.

Possuem um ratio de ABL menor que de um shopping convencional - da ordem de 50% do construído se converte em ABL.

Entretanto seu valor de locação por metro quadrado é em média muito superior e, por apresentar custos de implantação reduzidos, são um ótimo formato de negócio.

Sua gestão e operação, entretanto são muito particulares, uma vez que seus lojistas não têm a mesma capacidade profissional que as redes de um shopping convencional.

A gestão desses equipamentos deve ser muito mais participativa e colaborativa em apoiar os seus lojistas. Devem oferecer capacitação profissional, apoio as operações contábeis e, sobretudo oportunidades de crescimento.

Equipamentos de serviços públicos são muito bem-vindos e encaixam-se perfeitamente em sua dinâmica, tais como poupatempo, cartório, creches, secretarias e órgãos públicos, dentre outros.

Os novos shoppings populares que o escritório vem projetando são tratados com o mesmo nível de profissionalismo e acabamento dos grandes centros comerciais. Desde o desenho da loja padrão de 5 m², às praças de alimentação e à circulação social, o usuário percebe que está em um outro espaço e o lojista também, bem diferente dos antigos camelódromos e espaços similares.

A qualificação do espaço forma uma corrente de qualificação que passa por toda a cadeia produtiva, e o empreendimento como um todo se refina, respeitando os parâmetros econômicos de investimento, condomínio e custos de instalação.

CIDADE DAS COMPRAS FEIRA DE SANTANA
GRUPO UAI
PROJETO COMPLETO
26.000,00m²
2016



SHOPPING VAUTIER
PROJETO COMPLETO
27.000,00m²
2011



SHOPPING SANTO AMARO
GRUPO UAI
PROJETO COMPLETO
35.000,00m²
2017



SHOPPING LA PLAGE
PROJETO COMPLETO
12.000,00m²
2007



RETROFITTS

SHOPPING PÁTIO BELÉM
PROJETO DE RETROFIT
30.000,00m²
2014



SHOPPING BOA VISTA
PROJETO DE RETROFIT
27.000,00m²
2016



SHOPPING PÁTIO BELÉM
PROJETO DE RETROFIT
30.000,00m²
2014



SHOPPING ARAÇATUBA
PROJETO DE RETROFIT
34.000,00m²
2014



MINAS SHOPPING
PROJETO DE RETROFIT
78.000,00m²
2015 a 2017



SHOPPING MILENIUM
PROJETO DE RETROFIT
24.000,00m²
2013



CAMPINAS SHOPPING
PROJETO DE RETROFIT
84.000,00m²
2005



SHOPPING METRÔ TATUAPÉ
PROJETO DE RETROFIT
15.000,00m²
2014 a 2016



Atualmente com a crise dos shoppings centers e os problemas de vacância e rentabilidade, o empreendedor sente muito a necessidade de qualificar e renovar seus equipamentos existentes.

Ou então até em realizar inspeções estratégicas de sua abl.

O escritório já realizou mais de 40 retrofits por todo território nacional dentro das mais variadas circunstâncias: ampliação horizontal, ampliação vertical, desenvolvimento de áreas externas e criação de boulevards, requalificação do mall, praça de alimentação e demais espaços sociais, atualização das fachadas, requalificação das áreas de apoio ao cliente tais como sanitários, fraldários, espaços kids, dentre outros.

Como são verbas tiradas em muitos casos dos próprios rendimentos mensais do shopping, o acompanhamento nos custos e o faseamento das implantações são vistos de perto.

Geralmente são instalações muito bem planejadas conjuntamente com construtora e uma gerenciadora: o shopping não pode parar. Além disso, o usuário deve conviver com esta obra, por isso o conforto do seu passeio deve ser preservado.

Grandes obras de retrofits já passaram pelo escritório, tais como Shopping Metrô Tatuapé, Minas Shopping e Shopping La Plage.

O resultado em muitos casos é surpreendente: o shopping se torna completamente novo, como se fosse outro equipamento e, logicamente, com a rentabilidade das lojas crescendo muito.



PASSEIO SÃO CARLOS
RS PARTNERS
PROJETO COMPLETO
24.000,00m²
2013 a 2016



CENTROS COMERCIAIS



PARQUE PAULÍNIA
PROJETO COMPLETO
30.000,00m²
2012



MALL LIBERDADE
PROJETO COMPLETO
22.000,00m²
2017



MAP OLÍMPIC
PROJETO COMPLETO
21.000,00m²
2013



HOT CITY RIO QUENTE
PROJETO COMPLETO
37.000,00m²
2015

Os centros comerciais e pequenas instalações de varejo têm uma característica de implantação bastante diferenciada.

Conforme o mix de lojistas que se pretende montar, de acordo com as características do terreno, as plantas que se formam podem ser bastante diferentes entre si.

Muito mais heterogêneas que shoppings ou outlets por exemplo.

Daí a importância de se construir arquitetura de um centro comercial juntamente com teste de aderência de mercado, ou seja, das demandas particulares dos lojistas que ali se pretendem instalar.

As lojas de um centro comercial pedem visualização para rua. É muito difícil ou bastante incomum corredores internos, a menos que estas lojas estejam penduradas em grandes caixas como em supermercados.

A construção em blocos separados às vezes é uma opção valiosa que dá flexibilidade à instalação.

A rentabilidade por metro quadrado é inferior a de um shopping center, assim como o número de lojas e tamanho de abel.

Por isso o seu investimento deve ser baixo.

Em um centro comercial o valor mais decisivo é o do próprio terreno. O terreno desempenha um papel importante nas contas de rentabilidade do empreendimento.

É por isso que grandes metrópoles como São Paulo, por exemplo, têm grande dificuldade em desenvolver centros comerciais nos dias de hoje.

A verticalização de um centro comercial não é muito frequente: em alguns modelos de implantação, hotéis executivos de 120 a 125 quartos podem ser uma opção. E o andar superior relegado a serviços, ou a cursos, que rentabilizam pouco, mas geram fluxo.

PÁTIO VIVAZ
JPBF EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS
PROJETO COMPLETO
5.300,00m²
2015 a 2017



PÁTIO VINHEDOS
MAP
PROJETO COMPLETO
12.000,00m²
2014



PÁTIO VIVAZ
JPBF EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS
PROJETO COMPLETO
5.300,00m²
2015 a 2017



PÁTIO VINHEDOS
MAP
PROJETO COMPLETO
12.000,00m²
2014



ICONE PENÍNSULA
ICONE REAL STATE
PROJETO COMPLETO
5.600,00m²
2016



ICONE PENÍNSULA
ICONE REAL STATE
PROJETO COMPLETO
5.600,00m²
2016





COMPLEXO JK
INFRAAMERICA
PROJETO COMPLETO
150.000,00m²
2015

OPERAÇÕES URBANAS

TERMINAL AMERICO FONTENELLE
RIO TERMINAIS
PROJETO COMPLETO
46.000,00m²
2015



TERMINAL NOVA IGUAÇU
RIO TERMINAIS
PROJETO COMPLETO
10.700,00m²
2015





METRÔ SÃO BENTO
PROJETO COMPLETO
8.000,00m²
2017



METRÔ MARECHAL DEODORO
PROJETO COMPLETO
27.000,00m²
2014

O escritório tem tido muito trabalho na área de concessões, onde um grupo privado firma o compromisso de administrar o equipamento público, geralmente de transportes, e complementam este equipamento com o multiuso comercial e de serviços.

Além da rentabilidade da própria operação, o grande fluxo proveniente desses pontos de concessão incentivam aos demais equipamentos, como varejo, hotelaria e corporativo.

O tempo de concessão conta, pois a perpetuidade não existe. Entretanto a rentabilidade pode gerar modelos onde isto não seja decisivo.

Os equipamentos multiuso são cada vez mais frequentes. Neste modelo os riscos de investimentos são bem menores e o mix de soluções pode trabalhar um a favor do outro. Além disso, surgem empreendimentos inteligentes para cidade, onde a infraestrutura pública é utilizada 24 horas.

Nos terminais rodoviários, por exemplo, a presença de um varejo organizado com um gestor profissional pode oferecer segurança e limpeza, numa qualidade superior de um mesmo equipamento gerido pelo poder público.

Este mesmo equipamento de varejo geralmente abriga facilidades para o seu usuário, como creches, bibliotecas e praças de altíssima qualidade, controladas e mantidas pelo empreendimento.

As operações urbanas também são muito comuns nesta modalidade, onde, com o apoio da prefeitura, podem ser estruturados eixos de conexão urbanos e de transportes intermodais.

A maioria dos projetos desenvolvidos pelo escritório propõe a conexão de ao menos três modalidades de transporte, tais como ônibus/carro/trem, ou então aeroporto/carro/BRT.

Passarelas aéreas no meio público são criadas com fluxo interno aberto ao público, mas controlado e seguro. Grandes praças são formadas, ruas são revitalizadas, tudo isso para que o equipamento privado, logicamente, seja mais efetivo.

Ao mesmo tempo, a concessão permite e oferece uma grande ferramenta de renovação urbana efetiva para cidade, sem a necessidade de investimentos públicos.

O escritório já produziu e instalou equipamentos fantásticos, já entregues ao poder público, de uma qualidade muito superior e com desenhos de grande personalidade.

CLUBE PINHEIROS
PROJETO COMPLETO
10.000,00m²
2007



HOSPITALITY



INSTITUTO VITA MORUMBI
PROJETO COMPLETO
1.600,00m²
2012



MK2 LORENA
PROJETO COMPLETO
2.500,00m²
2016



INSTITUTO VITA MORUMBI
PROJETO COMPLETO
1.600,00m²
2012



350 JEFF
PROJETO COMPLETO
1.000,00m²
2016



INSTITUTO VITA MORUMBI
PROJETO COMPLETO
1.600,00m²
2012



350 JEFF
PROJETO COMPLETO
1.000,00m²
2016



HARD ROCK HOTEL BRASÍLIA
 PROJETO COMPLETO
 40.000,00m²
 2015



HARD ROCK HOTEL GRAMADO
 PROJETO COMPLETO
 56.000,00m²
 2016

Este termo designa projetos voltados para o mercado de entretenimento, bem estar e comodidade.

Comer/beber/dormir/relaxar.

A indústria de lifestyle está com muito peso atualmente nos investimentos brasileiros.

Modelos de ocupação de centros exclusivamente com lojas estão em baixa. O usuário e o cliente querem experiência, e não somente pontos de venda.

Dentro deste segmento estamos vendo transformações no mercado, com o surgimento de grandes marcas e a vinda de grupos importantes para o Brasil.

O escritório representa e é um homologado de algumas marcas estrangeiras para implantação

de suas bandeiras em território nacional.

O desenvolvimento deste produto extrapola a arquitetura: o escritório usa muito design gráfico e também cenografia para geração de atmosferas e de ambiências com baixos custos.

As métricas e regras de implantação são muito rígidas.

Toda circulação operacional não pode ser excessiva para que não se perca produtividade, e também não pode ser muito apertada para que o pulmão da operação não se restrinja.

Devemos estudar a fundo o fluxo da operação, a quantidade de pessoas trabalhando no empreendimento, como é o funcionamento de cada área e o papel de cada equipe, para que as circulações não se cruzem e os tempos e movimentos sejam calculados.

Certamente um mercado que irá se expandir muito no Brasil e se profissionalizar ainda mais.

Bares, casas de show e buffets, spas e clubes, além de redes de hotel estão entre o portfólio do escritório.



HARD ROCK HOTEL ITAPEMA
PROJETO DE RETROFIT
11.000,00m²
2015

SUXXAR FARIA LIMA
PROJETO COMPLETO
800,00m²
2010 a 2011



VAREJO



ESPAÇO SANTA HELENA IGUATEMI
PROJETO COMPLETO
770,00m²
2011



CLEUSA PRESENTES MOEMA
PROJETO COMPLETO
770,00m²
2011



ESPAÇO SANTA HELENA OSCAR FREIRE
PROJETO COMPLETO
1200,00m²
2011

CO-AUTORIA DE CARLOS ROBERTO AZEVEDO

HOMENEWEAR

Escritório possui larga experiência em varejo. São mais de 650 projetos de arquitetura contratados e entregues para redes, franquias e operações individuais.

As implantações também são das mais diferenciadas: shopping centers, rua, centros comerciais, terminais e estações, dentre outros.

Aqui o escritório é também referência, não somente para o desenvolvimento de uma boa arquitetura, mas principalmente na consultoria do negócio do varejo.



MUNNY PAULISTA
PROJETO COMPLETO
120,00m²
2012



REGINA RIOS
PROJETO COMPLETO
60,00m²
2010



MALAGUETA BOM RETIRO
PROJETO COMPLETO
500,00m²
2016



ESPAÇO CHINA
PROJETO COMPLETO
1.200,00m²
2016

FASHION

Participamos da validação do ponto comercial antes da sua locação.

Auxiliamos na montagem e distribuição do mix de produtos nas prateleiras. Desenvolvemos a setorização e o planejamento nas gôndolas e pontos de venda.

Realizamos estudos do circuito que o cliente faz desde a entrada da loja, passando pela vitrine, passando pelo seu lobby principal, gôndolas, estudando a transição entre os diferentes produtos até a sua experiência de pagamento e

retirada do produto.

Também por outro lado analisamos o percurso que a mercadoria faz desde seu recebimento até o seu posicionamento na gôndola ou prateleira.

Desenhamos as peças de apoio ao varejo: acessórios, pontos de venda, expositores, vitrines.

Apoiamos o desenvolvimento do varejo com peças gráficas criadas dentro do nosso escritório.

IMOBILIÁRIO

EVEN MEGASTORE
PROJETO COMPLETO
4.000,00m²
2013





HIROTA FOOD
PROJETO COMPLETO
200,00m²
2015



AUGUSTA 1917
PROJETO COMPLETO
3.300,00m²
2014



SUPERMERCADOS

Temos um dia a dia em contato com as principais redes, franquias, lojas e supermercados além de shopping centers.

Também nos relacionamos com todos os principais fornecedores do mercado de varejo, desde construtoras especializadas, produtores de

gôndolas, peças de VM e produtores de acessórios.

Somos expositores nas feiras deste segmentos, como ABF EXPO, LATAM REATAIL, além de sermos palestrantes em eventos do setor. Isto nos deixa atualizados e aptos para termos segurança de nosso trabalho.

FOOD SERVICE



PF CHANG'S JK
PROJETO COMPLETO
800,00m²
2014



MASSIMO ROTISSERIA
PROJETO COMPLETO
250,00m²
2008



POBRE JUAN MORUMBI
PROJETO COMPLETO
700,00m²
2016



SALVATORI LOI
PROJETO COMPLETO
475,00m²
2016



JAM ITAIM
PROJETO COMPLETO
550,00m²
2012

Uma grande tradição dentro de nosso escritório é o segmento do food service.

Grande parte das redes de franquias presentes no mercado o escritório presta ou já prestou serviços.

Também temos ampla penetração no segmento fine dining.

Projetamos diversos restaurantes de alto padrão nos bairros dos Jardins, Vila Madalena, Itaim e Pinheiros, para restaurateurs como Máximo Ferrari, Salvatore Loi, Lucciano Borseggia, Lalo Zanini, dentre outros. Além de muitas marcas consagradas, tais como Pobre Juan, Jam e Pf Chang's.

Também atuamos junto ao seguimento b2b, em operações junto a Sodexo, Itaú, Santander.

Nossa equipe é versada nos parâmetros da Anvisa para operar cozinhas, despensas e

áreas de circulação esterilizadas.

Montamos um projeto técnico da cozinha com seus equipamentos e definições de praças, sub-praças e despensas.

Posicionamos o staff dentro das áreas operacionais, estudamos os tempos e movimentos.

Nas áreas sociais, construímos o layout e a distribuição dos assentos conforme cada da operação, determinando assim dimensão dos

tampas, circulações e diferentes tipos de salão.

Cada operação tem seu layout ideal que define a rotatividade, melhor ocupação por assento, conforto e tipo de operação.

Balanceamos a proporção adequada entre mesas de quatro lugares, mesas de dois, mesas comunitárias, banquetas, lounges de espera, balcões ou bancadas, booths ou bancos, dentre outros.



EMPÓRIO CENTRAL
PROJETO COMPLETO
365,00m²
2010



ALCANTARA
PROJETO COMPLETO
700,00m²
2006



VILA ALBANY
PROJETO COMPLETO
800,00m²
2005



CACA
PROJETO COMPLETO
550,00m²
2004



INCORPORAÇÃO



CONDOMINIO MIAMI
PROJETO COMPLETO
30 UNIDADES CONSTRUÍDAS
2010



ÍCONE PIRACICABA
PROJETO COMPLETO
14.300,00m²
2015



VILLA FITNESS - CASA TIPO 1
PROJETO COMPLETO
550,00m²
2016



BEM MORAR - JASMIM
PROJETO COMPLETO
48 PROJETOS IMPLANTADOS
2010

A partir de sua especialidade em trabalhar com cenografia e efeitos visuais a partir do varejo e do hospitality, o escritório passou a ser buscado para o desenvolvimento de incorporação.

Nossos produtos de incorporação costumam ser diferentes: trabalhamos mais com ferramentas gráficas, design gráfico e cenografia, e menos com acabamentos caros.

Os custos por metro quadrado de uma ambiência com cenografia, inovação e inventividade às vezes são muito inferiores aos custos da incorporação habitual.

E o desenho certamente dá maior personalidade do que o acabamento.

Fugimos da ostentação: buscamos a inovação sem criar impacto com o usuário.

Pensamos no produto de incorporação como procuramos pensar nossos restaurantes, nossos lobbys de hotel, nossas praças de convivência de shopping centers.

Dessa forma desenvolvendo produtos diferentes, únicos, que encantam o mesmo público que trabalhamos há anos, só que agora em suas casas.

Temos produtos instalados de grande resultado em condomínio de alto padrão. Como é o caso da Villa Fitness, uma vila exclusiva dentro do condomínio Fazenda Boa Vista, com 15 casas distribuídas em quatro diferentes tipologias.

Temos também condomínios de prédios projetados e instalados construídos fora do Brasil, como por exemplo, em Luanda, na Angola.



RESIDENCIA FP
PROJETO COMPLETO
1.050,00m²
2016



VILLA FITNESS - CASA TIPO 4
TAG INVESTIMENTOS
PROJETO COMPLETO
2016



VILLA FITNESS
TAG INVESTIMENTOS
PROJETO COMPLETO
15 RESIDÊNCIAS E CENTRO FITNESS
2016

A JLM iniciou suas atividades há mais de quinze anos e, desde então, vem desenvolvendo projetos para shopping centers , multiusos , varejo, e hospitality.

Atualmente o escritório conta com uma vasta carteira de mais de 70 shoppings e centros comerciais projetados e entregues, além de 62 retrofits de shopping centers, com empreendimentos entregues por todo o Brasil, e alguns em território africano.

Com mais de 1.500.000,00m2 de ABL por todo o país, a JLM possui shoppings em quase todos os estados do Brasil, especialmente São Paulo, Paraná, Pará, Manaus, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Belo Horizonte, dentre outros.

Em complemento à produção de shoppings, o escritório conta com mais de 670 operações de food service e varejo executados.

Com uma carteira de em torno de 134 redes e franquias já atendidas , o escritório soma grande expertise no mercado nacional e consolidou-se como um dos únicos escritório que ainda projetam em larga escala simultaneamente lojas e shopping centers.

JLM ministrou palestras no congresso de FOODSERVICE de 2014 e contribuiu com diversas matérias e editoriais do setor.

Em 2014 e 2015 teve suas lojas expostas selecionadas na edição holandesa POWERSHOP FRAME como melhores lojas do ano.

Ao longo dos anos a JLM também adquiriu experiência no projeto de OPERAÇÕES URBANAS.

Trabalha com concessionários e instituições públicas em projetos de TERMINAIS de ÔNIBUS, METRÔ, BRT e expansões de AEROPORTOS, agora com projetos no Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador, Curitiba, Manaus e Brasília.

Ministrou em 2015 uma palestra no seminário FETRANSPOR sobre os novos terminais rodoviários implantados em Nova Iguaçu e Nilópolis.

Nos anos de 2016 e 2017, a JLM fez diversas apresentações de suas operações urbanas para as duas últimas gestões das prefeituras de São Paulo, Minas Gerais, Guarulhos, além de outras 18 prefeituras Brasil afora.

Em complemento ao varejo o escritório está em desenvolvimento de mais de 1500 quartos em projetos hoteleiros, representando marcas como HARD ROCK HOTEL em Brasília, Camboriú, Gramado e Fortaleza, além do desenvolvimento de hotéis boutique em São Paulo e hotéis executivos em seus complexos multiusos.

Ainda dentro do segmento de Hospitality, em 2013 a JLM recebeu premiação MAIS ARQUITETURA para o novo complexo de Lazer e alimentação instalado no ESPORTE CLUBE PINHEIROS.

ESCRIÇÃO





jayme lago mestieri arquitetura

book institucional
junho de 2017

al casa branca 851
jardins são paulo
cep 01408-001
55-11-3062-2885 / 55-11-3085-3933

www.jlm.arq.br
contato@jlm.arq.br
youtube channel: jayme lago mestieri arquitetura

