

DEZEMBRO, 2023

REPORT

MERCADO IMOBILIÁRIO NO BRASIL EM 2024

QUAL O APETITE DOS INVESTIDORES E ONDE ESTÃO
AS MAIORES OPORTUNIDADES?



INTRODUÇÃO

Mais de 400 líderes de empresas que investem, incorporam e operam no mercado imobiliário brasileiro participaram da 14ª edição do Brazil GRI, nos dias 22 e 23 de novembro, em São Paulo, debatendo os desafios, as perspectivas e oportunidades nas principais classes de ativos do setor.

Houve discussões específicas sobre o panorama macroeconômico, o apetite dos investidores institucionais, incluindo family offices, a importância da sustentabilidade nos empreendimentos e as novas tendências, como os data centers.

A audiência do Brazil GRI, como de costume, foi composta pelas maiores companhias com atuação no mercado imobiliário nacional, incluindo nomes como: Accor, Allos, Brookfield Asset Management, BTG Pactual, Cadillac Fairview, CBRE, Cerberus Capital, CPP Investments, GIC, GLP, Greystar, GTIS Partners, Hines, Itaú BBA, Ivanhoé Cambridge, IWG, JFL Realty, Kinea Investimentos, MRV&CO, Pátria Investimentos, Santander, Tishman Speyer, Vinci Partners e XP Investimentos.

Confira a seguir o panorama do mercado imobiliário em 2024, de acordo com os executivos presentes no Brazil GRI, edição especial que celebrou os 25 anos de atuação global do GRI Club.



MACRO:

VOLATILIDADE GLOBAL COLOCA O BRASIL EM POSIÇÃO DE DESTAQUE

Há exatamente um ano, com a eleição presidencial encerrada e um resultado que indicava uma grande mudança na condução da política-econômica, incluindo um discurso pela revisão de reformas recém-realizadas, como Trabalhista e da Previdência, o clima era de apreensão.

No cenário externo, o descontrole inflacionário e a subida dos juros nas principais economias, aliados aos conflitos geopolíticos - como a invasão da Ucrânia pela Rússia - aumentavam a cautela, como resultado da soma de tantas incertezas. Mas o desempenho ao longo do ano foi melhor do que o esperado, e isso permitiu ao Banco Central (BC) brasileiro iniciar o tão esperado ciclo de corte da taxa Selic, que estava em 13,75% ao ano.

Segundo os executivos, o pior já passou - interna e externamente. Embora a taxa de juros dos Estados Unidos ainda pese sobre a expectativa da Selic nominal no Brasil, acredita-se que ela deva chegar a um intervalo entre 8,5-9% no final de 2024 - o Boletim Focus aponta ligeiramente acima, mas “o mercado subestima o quanto a taxa de juros ainda pode cair”, segundo um executivo.



Destaca-se que o Brasil é uma potência agrícola, energética e ambiental, além de ter grande volume de reservas internacionais. Por outro lado, o país ainda carece de produtividade, educação, infraestrutura e eficiência tributária, avanços que estão muito longe de acontecer, segundo os executivos.

Mesmo assim, a volatilidade global nos coloca em posição de destaque, conforme apontam bancos e gestoras de recursos: “Temos recebido investidores que não vinham

para a América Latina há mais de uma década, e que voltaram porque os principais mercados globais estão instáveis; o Brasil ficou mais atrativo”, afirma o CEO de um banco de investimentos.

O fortalecimento do mercado interno pode ser mensurado pela expansão dos fundos de investimento imobiliário (FIIs), que se tornaram players relevantes na indústria, competindo com o capital institucional. Executivos afirmam que o FII é um instrumento poderoso no longo prazo.

Sobre a condução da taxa de juros realizada pelo Banco Central, a leitura geral é que nada poderia ter sido feito diferente: “O timing foi correto, tanto que estamos antecipados em relação aos pares globais”. O mais provável é que o BC permaneça realizando cortes de 0,5% até a Selic chegar a 9,25% a.a., e depois os ajustes sejam de 0,25%. Obviamente, isso dependerá do comportamento da inflação - hoje, as projeções a colocam na casa dos 4% em 2024 e dos 3% em 2025.

INSTITUCIONAIS:

QUEDA DOS JUROS VAI DESTRAVAR INVESTIMENTOS

O entendimento de diferentes grupos de investidores institucionais - especialmente os estrangeiros - é parecido em relação ao momento do mercado imobiliário no Brasil: embora o setor esteja bem posicionado globalmente, a competição com outras opções de investimento e outros países dificulta um volume maior de aportes no setor neste momento.

“A flutuação da taxa de juros no Brasil não é novidade e navegamos bem nesse ambiente. Mas quando há uma taxa de juros de 5% nos Estados Unidos - e o efeito que isso causa no valor dos ativos em países desenvolvidos -, fica complicado investir no Brasil, embora seja o que está mais bem posicionado dentre os países emergentes”, afirma a líder para a América Latina de uma empresa global.

“O Brasil foi o primeiro país a lidar com a inflação de uma forma bastante intensa e está sendo o primeiro país a baixar a taxa de juros de forma significativa, e esperamos que isso continue”, diz o CFO de outra grande companhia.

Para ele, dentre os emergentes, é preciso destacar a atratividade da Índia - que vem em um crescimento da economia bastante acelerado - e da Coreia do Sul, ambos com um mercado imobiliário sólido.

Já dentre as grandes economias, a China apresenta mais incertezas, enquanto os países

da Europa veem a inflação controlada e uma taxa de juros perto do teto - com menos entusiasmo para a Inglaterra -, e os Estados Unidos apresentam um mercado imobiliário muito sólido, com a taxa de juros em um ponto de inflexão.

Na média, produtos de renda fixa, os títulos do Tesouro norte-americano e outras classes de ativos estão mais atrativas no cenário atual. Ressalta-se, porém, que o ciclo deve se reverter em breve.

Enquanto isso, a maioria dos investidores aposta em consolidação e reciclagem do portfólio, no aguardo de condições mais favoráveis para a renda variável: “Supondo que a inflação [global] estará mais controlada, isso vai permitir que as taxas de juros caiam, o que por sua vez vai permitir que os investidores parem de resolver os problemas em suas bases e olhem para os emergentes”.

Neste contexto, outro ponto positivo do Brasil - em meio a sucessivas mudanças ideológicas de governo na última década - é a permanência de um cenário relativamente estável e sem grandes disrupções, o que viabiliza a entrada do capital de longo prazo. Por todo o exposto, é provável que haja um volume maior de investimentos institucionais no mercado imobiliário brasileiro em 2024.



FINANCIAMENTO:

ALTERNATIVAS À POUPANÇA E CRESCIMENTO DOS FIIs

Ao longo do ano, o saldo do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) caiu em mais de R\$ 100 bilhões, como resultado de captações líquidas negativas - mais saques do que depósitos. Como a poupança é um dos principais bolsos que financiam o mercado imobiliário, há uma preocupação crescente com a sustentabilidade do sistema, visando fomentar a expansão do crédito no setor.

Segundo os próprios bancos, é certo que a poupança, sozinha, não será suficiente para fazer frente ao crescimento do crédito imobiliário. “Cada vez mais, será um mix de estruturas, e cabe a nós - incorporadoras - pensarmos fora da caixa sobre como fazer essa equação ser favorável”, diz um executivo.

Já em 2023, dentro dos próprios bancos, o financiamento imobiliário concedido foi uma mescla entre poupança e outras linhas de crédito, como Letra Imobiliária Garantida (LIG), Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e Certificado de Recebível Imobiliário (CRI). Os executivos reconhecem que o custo do capital deve subir, já que a poupança é um crédito direcionado. Por outro lado, acessar o mercado de capitais pode trazer benefícios de alavancagem.

“O mercado de capitais consegue criar estruturas mais customizadas e sofisticadas. Essa é uma provocação que fazemos aos grandes bancos: como está essa discussão dentro das instituições? É preciso pensar em produtos mais sofisticados, o que será muito positivo para as incorporadoras”, afirma um participante.

Além das linhas mencionadas acima, os fundos de investimento imobiliário (FIIs) têm ganhado importância no financiamento a projetos do setor, seja pela alocação em títulos de crédito, seja pela construção ou compra direta de empreendimentos (fundos de tijolo). Esses últimos foram bastante penalizados pela alta dos juros, apontada pelos executivos como a principal dor do setor: “Ela inibe o investidor”, resume um grande gestor de FII.



Desde que o Banco Central iniciou a subida da Selic, os fundos imobiliários passaram a sofrer com a concorrência de títulos de renda fixa do governo e dos bancos. Dentro dos próprios FIs, houve um desequilíbrio em direção aos fundos de papel, cuja remuneração é atrelada a juros e inflação - entregaram dividendos maiores no período.

O horizonte, porém, é de retomada dos fundos de tijolo, conforme explica outro gestor: “O processo de queda da taxa de juros está acontecendo, e a discussão hoje é sobre a intensidade e velocidade dessa queda. Quando ela se aproximar de um dígito, os fundos de tijolo voltam para o radar do investidor”.

O otimismo também se deve aos bons fundamentos do mercado imobiliário, que em praticamente todas as classes de ativos já se recuperou plenamente dos efeitos da pandemia. “Shoppings e logística estão indo bem, e um pouco mais atrasados estão os escritórios, mas se a economia destravar um pouco mais, a absorção vai crescer no médio prazo, dentro de 12 a 18 meses”, afirma um executivo.

Vale mencionar o crescimento das captações de FIs no segundo semestre de 2023, com destaque para os fundos de varejo e shopping centers, mas sem deixar de lado emissões pontuais bem-sucedidas para lajes corporativas, algo que não se via há algum tempo. “Tivemos algumas frestas ao longo do ano - não dá nem para chamar de janela”, brinca um gestor.



Em 2024, a expectativa é de um segundo semestre mais movimentado para fundos de título, enquanto os fundos de papel vão continuar fazendo boas captações. “Se não tiver nenhuma complicação local com relação aos gastos, ao déficit fiscal, o Banco Central poderá reduzir mais [a Selic], e à medida que o investidor perceber que esse processo ocorre em uma boa velocidade, voltará a olhar para os FIIs”.

Por fim, os family offices podem ser outra fonte de recursos para financiar a expansão imobiliária. Líderes de algumas casas presentes no Brazil GRI apontam que a gestão de fortunas está cada vez mais profissional e há um grande apetite pelo setor - historicamente, pela vocação patrimonial do investidor brasileiro, e por questões circunstanciais, pois o mercado está “extremamente barato”.

“O desafio é concorrer com o mercado externo, pois temos uma dificuldade de câmbio aqui no Brasil, mas sem dúvidas há muitas oportunidades, o Brasil ainda é um banco de terrenos fantástico”, afirma um gestor de family office.

CLASSES DE ATIVOS:

QUAIS OS PRÓS E CONTRAS EM CADA SEGMENTO?

RESIDENCIAL

O mercado residencial tradicional - construção de apartamentos para venda - permanece como o mais aquecido no país, dado que concentra a maior parte dos investimentos. Em pesquisa realizada no Brazil GRI, o setor foi apontado por 39% como o que oferece as melhores oportunidades nos próximos 12 meses.

Em seus subsegmentos, há um equilíbrio entre as preferências pelo programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) e o alto padrão, e menos empresas olhando para a classe média. Apesar do elevado déficit habitacional, entende-se que é necessário oferecer cada vez mais diferenciais nos projetos para que eles tenham sucesso, incluindo mudanças atreladas aos novos hábitos da população: as famílias são menores, costumam ter pet, buscam facilidades e serviços.

Um dos pontos altos fora do MCMV é a necessidade de acessar o mercado de capitais como alternativa de financiamento para os projetos, em um cenário de restrição dos grandes bancos à ampla oferta de crédito. Apesar dos juros altos, os executivos afirmam que os preços dos imóveis se mantêm resilientes, em patamares elevados.

Outro ponto de alerta no setor nos últimos anos, o custo de produção - puxado pela disparada nos preços de materiais e equipamentos de construção - se estabilizou ao longo do ano, e a expectativa é que permaneça assim em 2024, sem arrefecimento ou novas altas expressivas.

Especificamente no programa Minha Casa, Minha Vida, os executivos dizem que as medidas anunciadas pelo governo federal e pelo Conselho do FGTS ao longo do ano deram um impulso no segmento econômico, e a expectativa é que novas iniciativas a serem implementadas - como a possibilidade de uso do FGTS futuro do mutuário - deem novo gás para o investimento em projetos.

Se é verdade que o programa vive seu melhor momento nos últimos anos, o desafio é entender até que ponto o FGTS vai suportar a expansão do mercado. Vale destacar que a expansão do valor-teto dos imóveis na faixa 3 tende a atrair novas empresas para o MCMV, o que significa que haverá mais projetos e maior demanda por financiamento.

“Mas esse é um problema bom. Acreditamos que a busca por fontes de crédito para a habitação é uma discussão saudável, uma vez que o déficit ainda é gigantesco, especialmente no segmento econômico”, afirma o diretor de uma grande incorporadora atuante no MCMV.

Embora os juros do programa sejam subsidiados, os executivos também celebram o corte da taxa Selic visando a formação de landbank e o financiamento direto ao cliente. O controle da inflação também é destacado positivamente, já que o repasse ao comprador final é bastante limitado no segmento econômico, e essa combinação de fatores comprimiu as margens das empresas nos últimos anos.

“Com inflação e juros em queda, a demanda consegue ser melhor atendida. Não falta oferta, falta crédito”, resume um executivo.



LAJES CORPORATIVAS

Se o mercado residencial é o que atrai mais investidores, o mesmo não se pode dizer das lajes corporativas, que ainda sofrem com os impactos do home office. Mesmo assim, a recuperação no Brasil é muito superior ao observado em países da Europa e nos Estados Unidos.

Em seu principal mercado - São Paulo, os escritórios alcançaram uma absorção bruta que se aproxima de 650 mil metros quadrados entre janeiro e setembro, um dos melhores níveis históricos. Regiões premium, como Faria Lima e Jardins, apresentam vacância de um dígito, com os preços muito acima da média do setor.

Como fatores positivos para a retomada, os executivos apontam a infraestrutura inadequada da maioria das residências visando um bom desempenho do trabalho remoto, questões culturais de maior respeito hierárquico e uma maior dependência do emprego.

Segundo levantamento da CBRE, 7 em cada 10 prédios corporativos em São Paulo - em um universo de 500 edifícios pesquisados - já apresentam uma taxa de ocupação efetiva que supera os 70%, o que equivale a três dias e meio de ida ao escritório por semana. "Os proprietários precisam pensar em facilidades que atraiam os colaboradores das empresas", afirma um executivo.

No lado da oferta, escritórios situados próximos ao transporte público - especialmente linhas de metrô - são os mais procurados. O desejo de morar perto do trabalho pode ser um incentivo para a construção de lajes corporativas em outras regiões - saindo dos endereços mais óbvios e consolidados. Nota-se poucas locações de grandes áreas, indicando uma tendência por lajes menores.

Muitos prédios - novos, inclusive - estão passando por reformas internas a fim de incluir espaços de desconpressão, bares, restaurantes e até creches e espaços pet. Outro diferencial é oferecer o escritório mobiliado, pois as empresas estão evitando custos de CAPEX.

Em linhas gerais, não se projeta uma grande disrupção no setor em 2024. Os preços devem continuar subindo nas regiões com baixa disponibilidade, mas na maior parte dos empreendimentos ainda existe uma busca ativa para a absorção das lajes, com os valores bastante achatados. A boa notícia é que o novo estoque está controlado, mesmo que tenha crescido em relação a 2022.

Os investidores e proprietários do setor - em sua maioria - esperam que haja um pequeno aumento na demanda nos próximos 12 meses, de acordo com pesquisa realizada no Brazil GRI.



SHOPPING CENTERS

Outro segmento bastante afetado pelas restrições impostas durante a pandemia, os shopping centers despontam como ativos que apresentaram grande retomada em 2023, com as vendas subindo dois dígitos em relação ao ano anterior. Segundo um executivo, esse é o principal indicador de sucesso e o responsável por gerar bons aluguéis e NOI.

O bom desempenho das empresas do setor ocorre mesmo com a queda do IGP-M - comumente utilizado para as correções dos valores de locação - e a crise financeira de grandes inquilinos, como as lojas Americanas. Este é um ponto de atenção, segundo executivos do setor, ainda que a movimentação das administradoras e gestoras de fundos tenha sido rápida no sentido de minimizar os efeitos.

“Enxergamos isso como uma oportunidade de reciclagem de portfólio, trazendo lojas

que possam atrair mais consumidores e vender mais”, afirma um gestor de FII. Apesar dos solavancos, é apontado que a inadimplência dos lojistas está no menor patamar dos últimos dez anos.

Destaca-se que o setor, atualmente, é um dos mais aquecidos em transações imobiliárias, seja pela reabertura da janela de captação dos fundos imobiliários, seja pelo desinvestimento realizado por grandes companhias e empresas com participações minoritárias em ativos, que abrem oportunidades para outros players institucionais e fundos capitalizados.

Ainda não se vê investimentos em novos projetos (greenfield), exceto em casos muito pontuais. O foco está nas expansões e na utilização de áreas como estacionamentos e terrenos no entorno para a exploração imobiliária de outros produtos, como prédios residenciais e comerciais, hotéis e centros logísticos - prática executada ou planejada por 85% dos players, segundo pesquisa realizada com participantes no Brazil GRI.

A tecnologia foi ponto alto no debate, com os investidores buscando entender o melhor uso dos dados coletados dos clientes, tanto para atendê-los melhor como para atrair novos consumidores e redes de lojas. A omnicanalidade é vista como tendência permanente, aliando a experiência física com a facilidade digital.

Em 2024 e nos anos seguintes, espera-se que haja melhor precificação das companhias de capital aberto - atualmente descontadas frente aos fundos imobiliários do setor -, bem como a continuidade de um mercado aquecido em termos de transações e M&As.



INDUSTRIAL & LOGÍSTICA

O mercado imobiliário de galpões industriais e logísticos continua recebendo uma forte demanda, e o desempenho em 2023 é bastante semelhante ao dos anos anteriores. Isso abre espaço para novos desenvolvimentos, mas a percepção dos executivos é que as empresas estão mais disciplinadas em relação ao novo estoque e olhando mercados menos óbvios, mas com bom potencial, como regiões metropolitanas do nordeste.

Nas praças mais concorridas, como Guarulhos/SP e Extrema/MG, o preço do aluguel continua subindo, já superando a casa dos 30 reais por metro quadrado, mas a tendência geral é de uma estabilidade nos valores fechados, assim como ocorreu ao longo de 2023. As empresas do setor devem continuar realizando compra e venda de ativos e buscando levantar capital para novos projetos.

Um dos grandes financiadores do setor, os fundos imobiliários logísticos tendem a ficar cada vez mais robustos por meio de captações maiores, abrindo portas para os gestores realizarem melhores investimentos. Um dos principais desafios é justamente aproveitar os ciclos, já que nos momentos de estresse - quando aparecem as melhores oportunidades de aquisição - é difícil realizar captações para aproveitá-las.

“A partir do momento em que os fundos ganharem tamanho, chegando a R\$ 5-10 bilhões em patrimônio líquido, vamos conseguir entrar no timing certo e aproveitar o ciclo, e o mercado vai evoluir bastante”, diz um gestor de FII.

Há um consenso geral de que o parque industrial e logístico brasileiro ainda é muito pequeno, com possibilidades de crescimento em todas as regiões e perfis de produto - de grandes centros de distribuição a ativos de última milha.

Em relação ao perfil dos inquilinos, destaca-se a mudança de protagonismo do e-commerce - que permanece como um player relevante - para os third party logistics (3PL), com uma demanda crescente de transportadores logísticos.

A pesquisa realizada no Brazil GRI aponta que, para 41% da audiência, os 3PL's serão os principais impulsionadores do setor em 2024, seguidos pelo e-commerce (32%); indústrias leves voltam a ter alguma participação na carteira de ocupantes.

Por fim, um dos grandes desafios do setor nos últimos anos, o custo da construção ficou estável em 12 meses, e a expectativa é de manutenção em 2024. Mesmo assim, o custo de reposição atual está bem acima do período pré-pandemia, o que exige um aumento do aluguel em novos projetos para o investimento fazer sentido.



HOTELARIA

Os players do setor hoteleiro afirmam que o mercado vive um momento especial, com forte recuperação da rentabilidade: há testemunhos de altas entre 25% e 30% nos preços das diárias, na comparação com 2019 (antes da pandemia, portanto), o que traz de volta aos investidores o otimismo para pensar em novos projetos.

“É uma recuperação real [de valor], e essa média compreende tanto hotéis de lazer quanto de negócios, do público econômico até o upscale. É claro que pode variar conforme a cidade e a localização do hotel, mas os menores aumentos são de 15% e os maiores, como em Brasília, se aproximam de 50%”, afirma o líder de uma grande marca hoteleira.

Os executivos atribuem o desempenho atual à demanda reprimida dos últimos anos, o que segundo eles torna os clientes dispostos a pagar mais. Um executivo aponta que os preços das diárias em hotéis ficaram praticamente estagnados ao longo de uma década, e agora a pressão da demanda permite corrigi-los para cima.

Neste cenário de maior atratividade, destaca-se a maior quantidade de investidores olhando para a hotelaria e o crescimento das operações de M&A (fusões e aquisições). “A pandemia jogou mais luz sobre a importância de ter uma grande marca no ativo. Isso traz uma segurança adicional para o cliente”.

No campo dos principais desafios, os executivos apontam a baixa quantidade de projetos greenfield, o que é justificado pelo impacto na rentabilidade que aconteceu recentemente, mesmo antes da pandemia - vale mencionar a crise econômica iniciada em 2015, que

afetou especialmente as cidades que haviam experimentado grande expansão hoteleira, como o Rio de Janeiro.

“A rentabilidade voltou. Nosso desafio é mostrar para os investidores que o negócio hoteleiro é resiliente e para a perpetuidade, e que faz sentido ter hotel no portfólio imobiliário”, diz um operador. O financiamento de projetos via fundos de investimento imobiliário (FII) é mencionado como opção desejável, embora pareça distante na atualidade.

Os empreendimentos de multipropriedade - nos quais é feita a venda de frações dos quartos para a utilização em determinado número de semanas - ainda passa por um amadurecimento e deve continuar como opção no setor, segundo os executivos.



LOTEAMENTOS

O mercado de loteamentos e comunidades planejadas espera um 2024 com mais lançamentos, consoante à queda da inflação, redução da taxa de juros e avanço do PIB. Em 2023, na média, os lançamentos caíram 30%. O cenário atual é de pouquíssimo estoque, uma tendência que permanece desde 2020, pelo menos.

Vale lembrar que as vendas ganharam impulso durante a pandemia com o isolamento social, trabalho remoto e a busca por mais espaço e área verde; por outro lado, as aprovações de projetos pioraram bastante, criando um desequilíbrio entre oferta e demanda.

Um dos pontos de maior concordância entre os investidores do setor é a dificuldade

crescente para atender as contrapartidas exigidas pelos municípios e órgãos de aprovação, aliadas ao maior custo de produção, o que praticamente inviabiliza muitos projetos para o público econômico.

Em um cenário de inflação e juros elevados, as empresas alongaram os prazos de pagamento, medida que pode arrefecer em 2024 se a conjuntura macroeconômica esperada se concretizar. Além disso, os players também observam com atenção os impactos da reforma tributária e a mudança comportamental dos consumidores.

Para atenuar as dificuldades com aprovações, reforça-se a necessidade de digitalização do setor, especialmente no trânsito de documentos juntos aos órgãos públicos. Já em relação às contrapartidas exigidas, os participantes destacam a ausência de legislação específica para reger o assunto, impedindo grandes disparidades.



MULTIFAMILY (RESIDENCIAL PARA RENDA)

Segmento relativamente novo para o investimento institucional no Brasil, os apartamentos para locação - modelo conhecido como multifamily & residencial para renda - apresentam ótimo desempenho nas mais variadas opções de estadia, desde operações curtas (short stay) até locações tradicionais (long stay), e em diferentes faixas de renda, embora a maioria dos players aposte no alto padrão.

Ainda há desafios operacionais relevantes, que vão desde “congestionamentos” no check-in até questões de eficiência que impactam a rentabilidade dos projetos. Mas o principal

gargalo, segundo os executivos, é a ausência de dados - um histórico que naturalmente ainda não existe, dada a incipiência do setor no Brasil.

“Não temos um sistema de informações como existe nos escritórios ou no mercado logístico, então precisamos criá-lo. Até fica como uma tarefa de casa, ou seja, reunir os dados de quem já investe e opera no setor para criar um banco de dados único. Será muito bom para todos nós”, afirma um executivo.

Também é destacada a necessidade de aprimorar o financiamento dos projetos, o que passa pelo amadurecimento do setor, que por vezes ainda não é bem compreendido por bancos e agentes do mercado de capitais. “Quando lançamos um prédio, ainda nos perguntam se também é para alugar ou se este é para vender. Ainda não alcançamos a desmistificação do produto”, afirma outra participante.

Parte importante neste processo é o fechamento do “primeiro ciclo” do mercado multifamily, isto é, a compra e venda de ativos performados - até aqui, praticamente todos os investimentos são em projetos greenfield. “Com este ciclo completo, os próprios bancos vão começar a olhar para o multifamily. É uma questão de tempo e algo que vai ocorrer naturalmente”.

Os fundos de investimento imobiliário (FII) são vistos como uma boa opção de saída, mas é preciso haver mais FIIs dedicados ao multifamily, e com captações mais relevantes. Executivos afirmam que as condições de financiamento começaram a melhorar no último trimestre de 2023. “Gestoras bateram à porta oferecendo prazos mais longos”, afirma o líder de uma empresa.

A chegada de novos entrantes é vista como saudável para contribuir no aprimoramento dos desafios mencionados.



DATA CENTERS

A infraestrutura digital cresce em níveis recordes e o investimento em inteligência artificial deve elevá-la a patamares inéditos; com isso, surge a necessidade de construir centros de dados (data centers) que possam atender com segurança e eficiência essa nova demanda.

“De três anos para cá, observamos players do mercado imobiliário muito mais interessados e querendo desenvolver produtos com perfil de data center. Há novos investidores chegando ao Brasil, e enxergamos o país muito bem posicionado globalmente”, afirma um consultor especializado na área.

Do ponto de vista dos operadores de data centers, já existe um mercado consolidado, mas ainda pequeno e muito concentrado. Assim como vem ocorrendo no desenvolvimento dos ativos, a tendência é que surjam novas empresas focadas na operação, criando um mercado mais amplo.

Hoje, os principais investidores em data centers são grandes empresas globais do segmento industrial e logístico, como GLP, Goodman e Prologis. “Nós vemos potencial para a última milha também nos data centers”, afirma um executivo, a exemplo do que já ocorre na logística - especialmente empresas de e-commerce.

Como é um segmento novo, a cautela tende a ser maior, o que significa que a existência de portfólios relevantes vai levar algum tempo e dependerá da comprovação de sucesso na tese.



GALERIA DE IMAGENS







O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 15 mil executivos seniores espalhados em 100 países, com atuação nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

O modelo inovador de discussões do GRI Club permite a livre participação de todos os executivos, fomentando a troca de experiências e conhecimento, o networking e a geração de negócios.

Membros do clube também têm à disposição uma plataforma exclusiva para ver mais informações sobre os executivos e as respectivas empresas, marcar reuniões e acessar de modo irrestrito todos os nossos conteúdos.

Sabia mais sobre o GRI Club Brazil



ROBINSON SILVA
PARTNER, REAL ESTATE
robinson.silva@griclub.org