

# Multifamily no Brasil

Redação: Júlia Ribeiro

Diagramação: Iago Emerick

\*CREDITO IMAGEM: Reprodução/iStock

REPORT MARÇO, 2024



Qual é o *panorama atual* do mercado e quais são as *perspectivas futuras*?

## CENÁRIO BRASILEIRO

Com a conclusão dos primeiros prédios e unidades em funcionamento, a tese multifamily começa a evoluir de seus estágios iniciais para dar os primeiros passos no mercado imobiliário residencial voltado para renda no Brasil.

Um modelo já firmemente estabelecido nos Estados Unidos e na Europa, e em fase de expansão em vários países das Américas, ainda desafia os principais players do mercado a compreenderem sua adaptação eficaz ao contexto brasileiro.

Compreendendo o potencial e o crescimento do setor, membros do Comitê de Multifamily & BTR do GRI Club reuniram-se no escritório da CBRE Brasil, em São Paulo, para discutir o cenário atual, abordar desafios, explorar oportunidades e avaliar o apetite para investimentos no segmento.

Com São Paulo destacando-se como a principal concentração de ativos do país, dados até 2023 fornecidos pela CBRE Brasil revelam a presença de 89 edifícios multifamily na cidade, totalizando 6.100 unidades dentro dessa estratégia.

### Brasil

**90,7 MM**  
DOMICÍLIOS (IBGE 2022)

**21% Locados**  
APROXIMADAMENTE 19,1 MM

### São Paulo

**19,6 MM**  
DOMICÍLIOS (IBGE 2022)

**25% Locados**  
APROXIMADAMENTE 4,9 MM

### São Paulo - Multifamily 2023

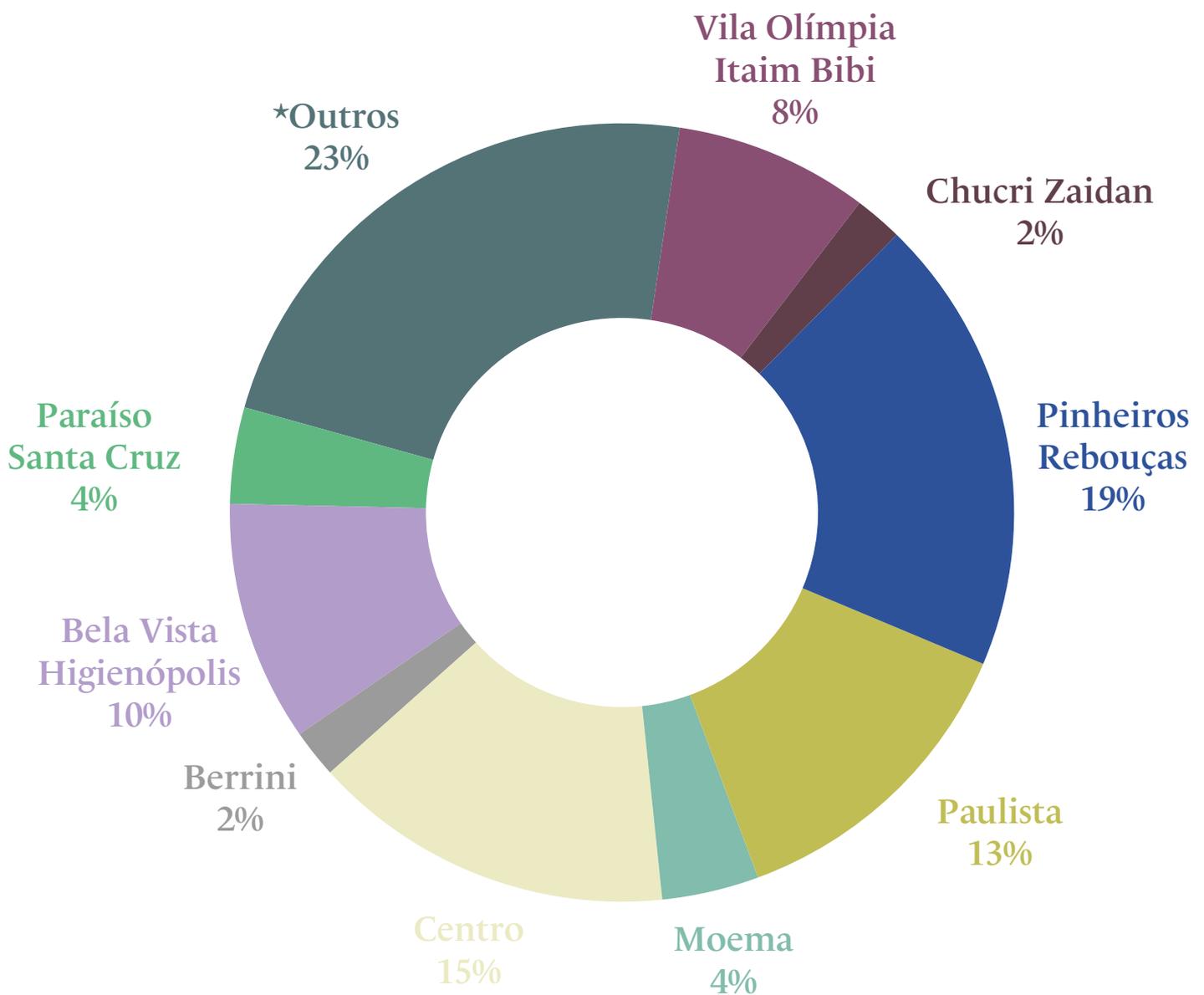
**89**  
EDIFÍCIOS  
MULTIFAMILY

**6.100 un**  
UNIDADES COM  
ESTRATÉGIA MULTIFAMILY

**R\$ 346 mi**  
VOLUME DE VENDAS MULTIFAMILY  
2023

A tipologia das unidades varia entre studios e apartamentos de 1 ou 2 dormitórios, de 20m<sup>2</sup> a 60m<sup>2</sup> (com uma média de 40m<sup>2</sup>). No entanto, os executivos também estão considerando demandas específicas, como unidades com mais de 100m<sup>2</sup> para famílias e co-living para estudantes.

Essas unidades podem ser encontradas em edifícios exclusivamente residenciais, em empreendimentos de uso misto ou pulverizadas.



Existe uma percepção de que o investidor pessoa física está mais confiante na estabilidade da tese, porém, argumenta-se que ainda é necessário comprovar sua rentabilidade. Nesse sentido, a continuidade dos cortes na taxa de juros é essencial para atrair investidores em busca de uma diversificação mais ampla, além dos investimentos em renda fixa.

**“Precisamos equalizar esse dividendo para que a pessoa física também entenda. Em nossas 160 unidades operando na Vila Mariana, podemos ver uma ocupação e rentabilidade média maior do que o Fipezap está divulgando. Acho que agora é a hora de comprovar a tese”,** declara um gestor.

**“Ainda existe um ponto de interrogação em relação ao valor de locação desse metro quadrado versus o custo da produção. Ainda não conseguimos provar aquilo que imaginamos como retorno desse projeto”,** ressalta uma executiva.

Enquanto alguns ponderam a continuidade de investimentos e desenvolvimento, outros preferem consolidar a qualidade dos projetos já existentes no mercado antes de embarcar em novas iniciativas. O consenso é que a confiança na tese permanece robusta.

Um executivo com empreendimento em operação afirma que se surpreendeu com o ramp-up do modelo. Ele menciona uma taxa de vacância de 4% a 6% nos projetos, além de ganhos reais acima da inflação nos aluguéis - e atribui esse sucesso à oferta de um produto diferenciado, aliado a um serviço de qualidade.

Ainda assim, existe uma incerteza em torno dos instrumentos de captação de recursos e do cap rate desses ativos. Os tomadores de decisão afirmam que, devido à escassez de dados, muitas vezes acabam baseando-se no valor de varejo em lugar do valor real do setor.

“Estamos em meio a uma transformação, buscando compreender como atender às demandas da pessoa física no mercado de aluguel, ao mesmo tempo em que asseguramos a rentabilidade mínima esperada pelo investidor para mostrar a eficácia da tese, permitindo-nos adquirir novas unidades e avançar no desenvolvimento”, afirma um gestor.

Crédito: GRI Club



# OPERAÇÃO

No que diz respeito aos contratos de locação, há abordagens variadas, desde o short até o long-stay. Um desses players menciona que a média de permanência em seu portfólio situa-se entre 18 e 21 meses.

“Nas primeiras unidades, entregues em 2021, os contratos eram mais longos. Hoje, temos um churn mensal de 3%-6%, o que é muito bom porque sempre conseguimos repassar uma tabela nova e ajustar os preços”, complementa.

Aqueles que estão mais envolvidos com estadias de curto prazo afirmam que os desafios de gestão são particularmente maiores no que diz respeito ao planejamento, execução e oferecimento de serviços, tendo a ausência de dados como um obstáculo significativo para o desenvolvimento.

“Precisamos ficar acompanhando quase que diariamente não só a questão da locação e do preço, mas as avaliações, nota de booking, nota de qualidade, ou seja, tudo aquilo que faz com que a pessoa volte para tentar entender o que a atrai”, diz um executivo.

Nota-se que a estratégia da estadia varia consideravelmente de acordo com a região dentro da cidade de São Paulo. Um participante do mercado ressalta que compreender essa variação é crucial para assegurar a estabilidade dos dividendos.

Diante desse cenário inicial, alguns estão optando por transformar suas operações em estadias prolongadas, buscando maior previsibilidade nos rendimentos de aluguel.

Existe também um desafio relacionado à sazonalidade, com janeiro e dezembro sendo os meses mais críticos na capital paulista. Um operador observa que, no mesmo período, suas atividades em outras capitais do Nordeste e Sul do Brasil enfrentam uma alta demanda.

Apesar dessas complexidades, ele afirma que a operação está em pleno vigor, com a expectativa da entrega de mais de 5 mil unidades contratadas, que totalizarão mais de 10 mil sob gestão no Brasil inteiro.

Crédito: GRI Club





Crédito: GRI Club

## DADOS

Traço característico da incipiência do multifamily no país, a ausência de dados é um dos principais desafios enfrentados no momento, principalmente para a precificação do metro quadrado. Investidores destacam que essa lacuna de informações muitas vezes os impede de avançar na tese, sendo também contidos pela escassez de transações no setor.

Em locais onde a abordagem já está estabelecida, como nos Estados Unidos, os dados evidenciam a força do setor, onde o segmento de multifamily registrou um volume de vendas de R\$343 bilhões em 2023, correspondendo a 43% do mercado imobiliário local como um todo.

Um exemplo adicional na América do Sul é o Chile, que iniciou suas operações em 2009 e apresenta um mercado consistente com 138 edifícios e 33.500 unidades.

De acordo com os players do mercado, São Paulo é percebida com potencial semelhante de escalabilidade. No entanto, uma distinção surge na estratégia de desenvolvimento entre o mercado chileno e o brasileiro.

No Chile, houve uma concentração do desenvolvimento voltado para a renda média, com um preço médio de cerca de R\$55 por metro quadrado, o que permitiu alcançar uma parcela significativa da população que demanda esse tipo de produto. Por outro lado, no Brasil, o foco inicial foi predominantemente no segmento de alto padrão, caracterizado por metros quadrados maiores e um mercado mais segmentado.

## OUTRAS LOCALIDADES

Além de São Paulo, os investidores já voltam seus olhares para outras localidades, destacando-se a cidade de Campinas como o alvo dos investimentos de um dos maiores players globais do mercado.

A operação na cidade surpreendeu positivamente, com 60% das unidades já locadas em apenas dois meses desde o início do primeiro projeto, totalizando cerca de 110 apartamentos. No empreendimento mais recente, 50% das unidades foram alugadas somente no mês de janeiro. “O público precisa do produto”, afirma um VP de investimentos.

Esse exemplo bem-sucedido motiva os investidores a explorar outras capitais, especialmente na região Centro-Oeste. Além disso, os players mencionam o Sul do país, com destaque para Florianópolis, como alvos em potencial para futuros investimentos.

“Goiânia performa entre os principais mercados no quesito de compra e venda no Brasil, mas faltam as amenidades básicas nas unidades. Não dá para comparar com o que o multifamily está produzindo: um modelo sem fiador, com segurança e facilidade para entrar, com unidades mobiliadas, wi-fi e serviço inclusos”, completa.

Crédito: GRI Club



# OUTRAS TIPOLOGIAS

## HIS e HMP

Com o avanço da regulamentação que esclarece as regras de locação, assim como os incentivos de potencial construtivo destinados à Habitação de Interesse Social (HIS) e à Habitação de Mercado Popular (HMP) em São Paulo, os envolvidos no setor também debateram a viabilidade de explorar esses empreendimentos.

Existem apreensões relacionadas a riscos do despejo, mas uma executiva atuante nesse segmento ressalta a importância de uma compreensão mais aprofundada por parte do mercado acerca desse público. Ela entende que há uma parcela que ainda consegue se enquadrar em um patamar de entrada para as empresas de médio-alto padrão.

“É uma questão de qualidade de vida e acredito que ainda existe um preconceito muito grande da nossa parte. Precisamos entender quem são essas pessoas e o que ofertamos para elas. A renda do HIS2 está na faixa de R\$7 mil”.

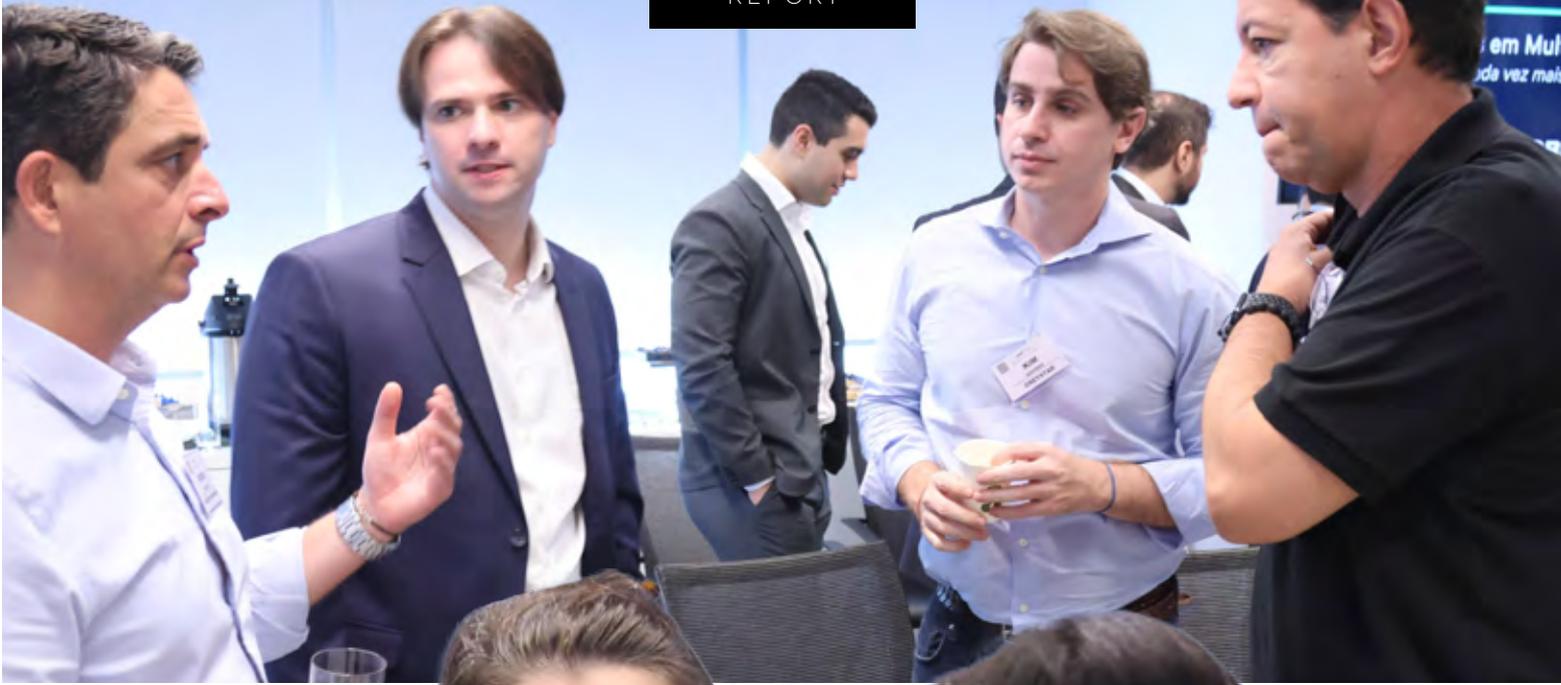
Dentro desse segmento, a executiva destaca que o principal desafio reside em alcançar as metas estabelecidas pela legislação em projetos de retrofit, nos quais, frequentemente, não é viável realizar alterações estruturais na unidade.

## Student Living

O diretor de uma empresa global compartilha sua experiência na gestão de 1.900 camas de moradia estudantil. De acordo com ele, a demanda é elevada, no entanto, ao contrário do multifamily, onde a ocupação ocorre ao longo de todo o ano, no ambiente estudantil surge o desafio de tentar preencher o edifício no período entre dezembro e março.

“Não atender à ocupação significa perder todo o ano, pois, em geral, a renovação alcança no máximo 50%. Há o desafio constante de preencher o prédio, mas estamos aprendendo muito nesses últimos meses para melhorar nossas operações, mas também acelerar nossa curva de aprendizado. Dessa forma, podemos atender à demanda de outras empresas no mercado, que preferem não operar”.





Crédito: GRI Club





# Conheça o GRI Multifamily & BTR Brazil Committee

Com objetivo de promover debates para transpor os desafios de implementar um dos setores mais promissores do mercado imobiliário brasileiro, o comitê é liderado por alguns dos principais investidores, desenvolvedores e operadores do mercado de Renda Residencial.

Solicite sua participação em [griclub.org/committees](https://griclub.org/committees)



# GRI RESIDENCIAL BRASIL 2024

Faça parte do futuro do mercado  
residencial no Brasil

Junte-se aos principais tomadores de decisão em  
**18 de junho**, no **São Paulo Corporate Towers**

[Acesse griclub.org](https://griclub.org)

# 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.

Saiba mais sobre o **GRI Club Brazil**



## **Robinson Silva**

PARTNER, REAL ESTATE  
robinson.silva@griclub.org