

REPORT ABRIL, 2024

69.928

70.111

44.870

20.556

ORDEM E PROGRESSO

GRI Club
REAL ESTATE

Crédito: Freepik / Iago Emerick

Onda de IPO's

Haverá retomada das ofertas no mercado imobiliário em 2024?

CHEGOU A HORA?

O mercado imobiliário vive um período de expectativas para uma nova onda de IPOs em 2024. Com a maior seca da bolsa brasileira em 25 anos e o ciclo de cortes da taxa Selic, os players estão confiantes de que as movimentações ocorrerão; a questão agora é saber quando.

Este foi o tema central de discussão entre os principais agentes do setor imobiliário, que incluíam investidores e gestores, durante uma reunião promovida pelo GRI Club no escritório Pinheiro Neto Advogados, em São Paulo.

A estimativa - regada pelo cenário de queda de juros no Brasil, mas incertezas quanto às taxas nos Estados Unidos - é de que as primeiras movimentações aconteçam no segundo trimestre.

“Os fundos imobiliários já têm feito várias captações grandes, a gente sabe que tem várias empresas que já estão se preparando para IPOs há algum tempo, principalmente as companhias do Minha Casa, Minha Vida, que estão tendo performances boas. A questão é quem vai puxar a fila, né?”, afirma um executivo.

Crédito: GRI Club



Segundo um player, a janela de oportunidade surge de uma mudança de fluxo e de conceito de alocação de capital, impulsionada pela queda dos juros, que inevitavelmente se desloca para o mercado de capitais e o mercado imobiliário.

No entanto, o maior desafio reside na discussão das taxas de juros nos Estados Unidos - atualmente entre 5,25%-5,50% - cujo cenário econômico exerce uma forte influência no fluxo de capital estrangeiro para países emergentes, como o Brasil.

“A gente tende a achar que esse movimento é algo muito relacionado apenas ao Brasil, mas o fluxo de negociações que acontece nos EUA ultimamente é infinitamente menor do que já tivemos. Dá para contar nos dedos os IPOs que estão sendo trabalhados a curto prazo”, afirma.

Ele destaca que a partir do momento em que o investidor voltar a lucrar com transações nos EUA, o Brasil surfará na onda dessa tendência, se mantiver o ambiente interno do país favorável.

“Para ter um cenário de IPOs no Brasil, precisamos de uma combinação de alguns fatores e me parece que a gente está indo na direção correta em relação ao fiscal, independentemente se vai ter um pequeno déficit ou não, teoricamente a gente está num caminho controlado vis-à-vis outras regiões”, complementa.

Nesse contexto, a conclusão é que o mercado brasileiro ainda não alcançou esse estágio porque o IPO requer uma combinação de demanda de investidores internacionais e locais, além de fontes de financiamento, para criar não apenas uma oferta, mas verdadeiramente uma janela construtiva.

Crédito: GRI Club



O sentimento predominante é de cautela entre os agentes econômicos, especialmente os investidores institucionais, que aguardam com prudência essas definições.

“Acredito que devemos ver nos próximos seis a nove meses, realmente, emissões mais concentradas nos top issuers, empresas maiores, com track record e eventualmente produtos até voltados mais para o investidor local, pessoa física. Isso deve acontecer mais para o final do ano, talvez no ano que vem, a depender um pouco dessa dinâmica dos eventos lá fora, com uma abertura um pouco mais ampla do mercado”, declara um gestor.

Além da questão dos juros americanos, os participantes pontuam as crises imobiliárias em curso no mundo, como o desenvolvimento residencial na China e outra essencialmente ligada ao refinanciamento do setor imobiliário comercial nos Estados Unidos e na Europa.

No caso do Brasil, além da atividade econômica, há uma preocupação fiscal e com o impacto de receita que está ligada a ela.

Outro executivo observa que, enquanto esse fluxo de capitais não se concretiza, certos setores com performances melhores, como logística, contarão com capital disponível - proveniente de investidores privados - para atender suas demandas.

É MELHOR SE PREPARAR

Conforme destacado pelo diretor de um banco, subestimar a preparação para a oferta pode resultar na perda do timing ideal para o sucesso do IPO. Ele ressalta que essa questão representa uma das preocupações atuais, alertando sobre os obstáculos que podem surgir ao deixar o processo para a última hora.

“Muitas vezes, ter de seis a oito meses para uma operação não é o suficiente. Essa preparação pode envolver uma reorganização societária. ESG também é uma agenda que precisa ser vista. No Brasil, as empresas terão que publicar seu relatório de sustentabilidade a partir de 2026 e precisam de tempo para capturar as informações necessárias”, alerta.

Outros participantes destacam que a magnitude e a variedade dessas ofertas dependem da dinâmica do mercado. Em um momento aquecido, a gama de aceitação é mais ampla. Em tempos desafiadores, as ofertas precisam ser maiores, geralmente associadas a empresas de destaque.

Executivos que lidam com investidores internacionais destacam que ofertas atrativas de IPOs não correspondem exatamente aos números das empresas no Brasil.

“Os investidores internacionais buscam alta liquidez, sendo necessário negociar cerca de 5 milhões de dólares por dia, o que equivale a aproximadamente 25 milhões de reais. Geralmente, isso representa 5% do fluxo da empresa. Para uma IPO ser viável, a empresa precisa ter um valor de mercado aproximadamente sete vezes maior que seu lucro líquido anual. No entanto, no Brasil, encontrar empresas que atendam a esses critérios é difícil, o que explica a baixa adesão a IPOs”

explica o diretor de um banco estadunidense.

Apesar de incertezas sobre o momento do corte dos juros nos Estados Unidos, o consenso é de que a taxa não deve permanecer em 5% por mais de 12 meses, e que haverá um aquecimento do mercado quando essa movimentação de queda acontecer.

OLHAR DO INVESTIDOR ESTRANGEIRO

Os participantes destacam que desde 2016, com o cenário político marcado pelo impeachment presidencial, o mercado brasileiro tem sido dominado por investidores locais, representando cerca de 70% do total, e a tendência é que essa proporção continue, com uma participação de investidores estrangeiros entre 30% a 40%.

No entanto, eles destacam que esses investidores também possuem bolsos específicos para mercados emergentes. Dentro desse contexto, países como México e Índia têm se destacado em relação ao Brasil e atraído esse capital. A visão é de que houve uma queda na participação do Brasil de 16% para 5-6%.

“Parte do globo não está mais nessa equação. A China perdeu muita representatividade. Tem o México chamando muita atenção com nearshoring. Ao mesmo tempo, economias como o Chile, na América do Sul, não têm a mesma relevância que o Brasil”, comenta um executivo.

“Tirando um estrangeiro ou outro que tem costume de investir no Brasil, como a Brookfield, minha impressão é que viramos small cap para os Estados Unidos. Eu sinto que a gente deixou de ser uma necessidade e viramos curiosidade. Eles estão menos preocupados com nosso fiscal e querem mesmo é segurança jurídica”

contrapõe outro membro do GRI Club presente na reunião.

COMO VAI ACONTECER?

Para impulsionar essa retomada de ofertas, os especialistas argumentam que os investidores locais precisam se sentir mais seguros com o capital disponível no Brasil.

Além disso, o principal veículo de financiamento imobiliário - a poupança - está se tornando cada vez mais escasso, ao passo que a indústria de fundos imobiliários continuará a crescer nesse cenário.

A perspectiva é que, se o Brasil permanecer estável, haverá um processo mais natural, em que os investidores mais sofisticados e com maior capacidade terão a oportunidade de se aprofundar nas estruturas, explorar nichos específicos, formar equipes locais e estabelecer parcerias, mas é preciso tempo.

“Quando há empresas com uma liquidez pequena, que é a maioria aqui no Brasil, isso não acontece do dia para a noite. Ninguém quer ser o primeiro a colocar o cheque. Diante do corte de juros nos EUA e uma desvalorização do dólar, e com os juros menores por aqui, o Brasil começa a valer mais”, finaliza um gestor.

Crédito: GRI Club



Faça parte do clube exclusivo de tomadores de decisão

O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 16 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.



Robinson Silva

PARTNER, REAL ESTATE
robinson.silva@griclub.org