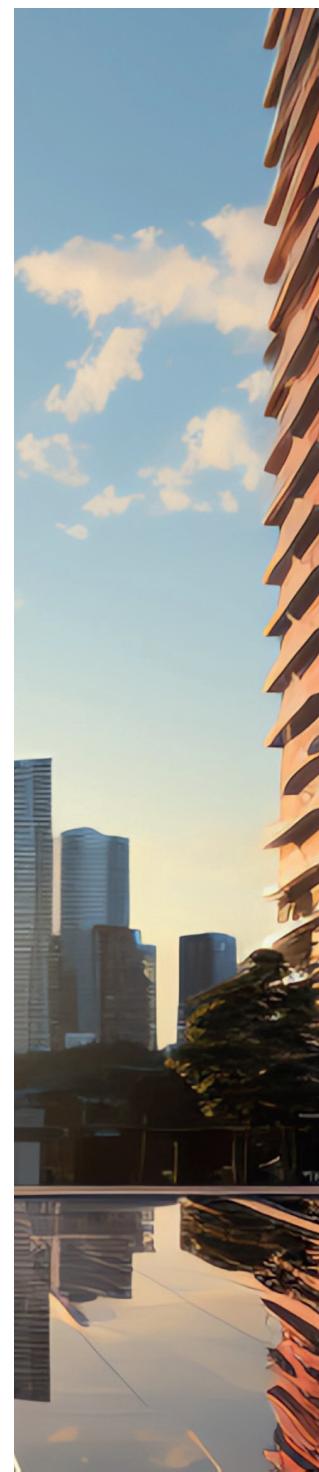


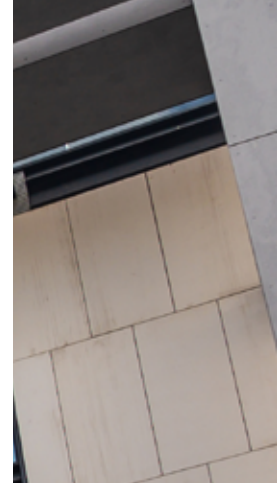


MERCADO **RESIDENCIAL** 2024

REPORT AGOSTO, 2024

AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS NO ALTO PADRÃO,
OPORTUNIDADES NO SEGMENTO ECONÔMICO
E ESTRATÉGIAS PARA O DESAFIO DE FUNDING





CONTÉÚDO

BEM-VINDO AO GRI CLUB REAL ESTATE BRAZIL

INTRODUÇÃO

PANORAMA DO MERCADO

SEGMENTO ECONÔMICO

ALTO PADRÃO

INVESTIMENTOS

• CRÉDITO IMOBILIÁRIO & FUNDING

BRAZIL GRI 2024

O GRI CLUB



BEM-VINDO AO GRI CLUB REAL ESTATE BRAZIL

Um dos pilares do mercado imobiliário brasileiro, o segmento residencial não ficou imune às transformações que o setor como um todo tem experimentado. Você verá a seguir que o mercado tem se mostrado bastante resiliente, adaptando-se a novas fontes de financiamento para sustentar o crescimento e buscando entender a influência das novas gerações nos produtos, alinhados com fortalecimento das marcas e valores de sustentabilidade.

No início de 2024, o setor observou uma diminuição nos lançamentos, porém um aumento nas vendas, impulsionado por ajustes no programa Minha Casa, Minha Vida, que tem proporcionado novas oportunidades para empresas no segmento econômico. Já o mercado de alto padrão enfrenta desafios relacionados à aprovação dos projetos e à disponibilidade de terrenos, mas continua a adotar novas tendências para oferecer produtos cada vez mais exclusivos.

Boa leitura!

Gustavo Favaron

CEO & Managing Partner, GRI Club



INTRODUÇÃO

O conteúdo a seguir é fruto dos debates entre investidores, gestores de fundos, incorporadores e outros tomadores de decisão da indústria, realizados no GRI Residencial Brasil 2024, em São Paulo.

Os relatórios do GRI Club consolidam os insights dos mais influentes players do mercado imobiliário global, elaborados a partir de discussões a portas fechadas durante nossas experiências de networking, sejam online ou presenciais.

Ao longo de mais de 25 anos, essas atividades oferecem oportunidades únicas para que os líderes troquem informações e estabeleçam conexões valiosas, promovendo o fluxo de negócios e impulsionando o mercado imobiliário no Brasil e no mundo.

Crédito: GRI Club



CONFIRA O **ÁLBUM DE FOTOS** DO EVENTO

PANORAMA DO MERCADO

O que você precisa saber:

- Lançamentos em queda
- Vendas em alta

No primeiro trimestre de 2024, os lançamentos residenciais registraram uma queda de 9,6% em comparação ao mesmo período de 2023. Contudo, as vendas apresentaram um crescimento de 6%, conforme dados da Brain Inteligência Estratégica.

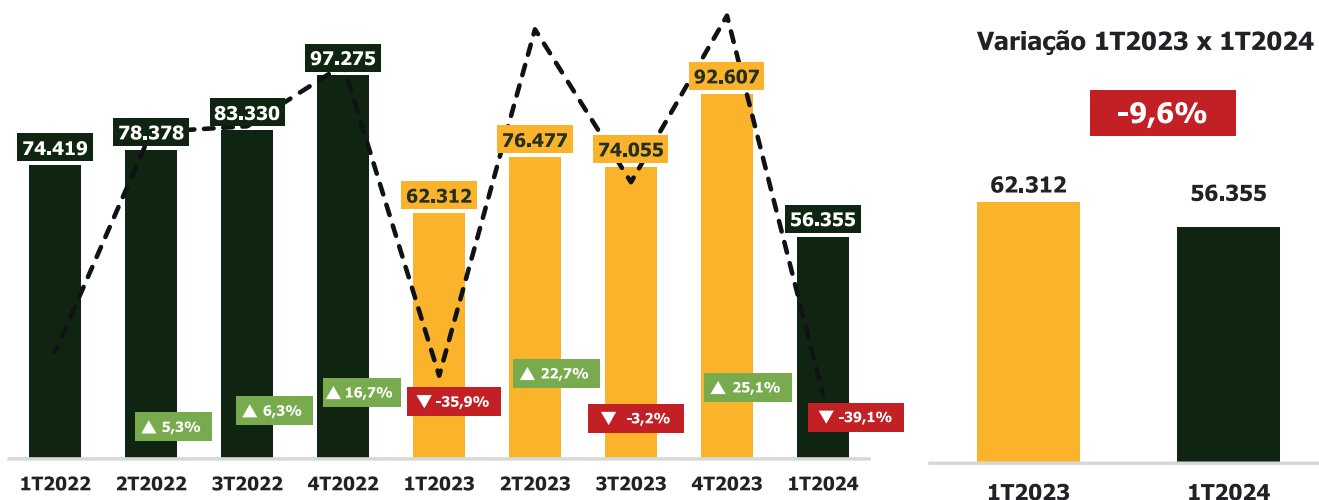
“Tivemos 81 mil unidades lançadas, marcando o melhor primeiro trimestre desde 2022. Não enfrentamos um problema de demanda no país. As pessoas continuam comprando”, destaca Fábio Tadeu Araújo, CEO da Brain.

O executivo ainda ressalta que o mercado de São Paulo, considerado referência nacional, pode ter influenciado os números ao experimentar uma redução nos lançamentos de empreendimentos durante o período devido a questões regulatórias na cidade que retardaram a aprovação de projetos.

Quanto ao estoque, houve uma redução de 12%, atingindo 272 mil unidades. Caso não houvesse mais lançamentos no Brasil, em aproximadamente 10 meses não haveria mais nenhum apartamento disponível para venda no país.

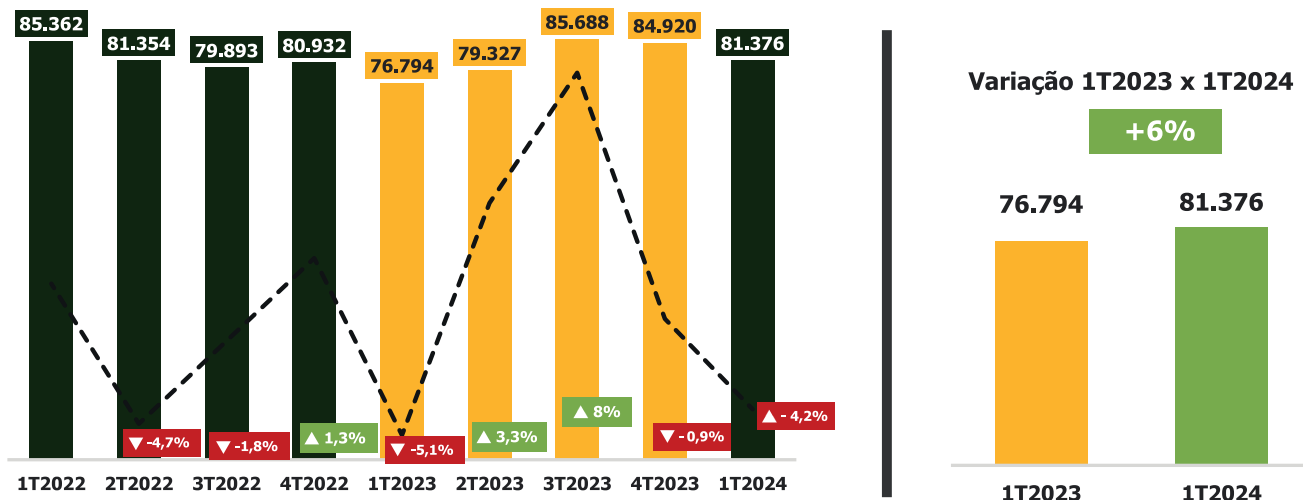
UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS

1º TRIMESTRE | 1T 2024



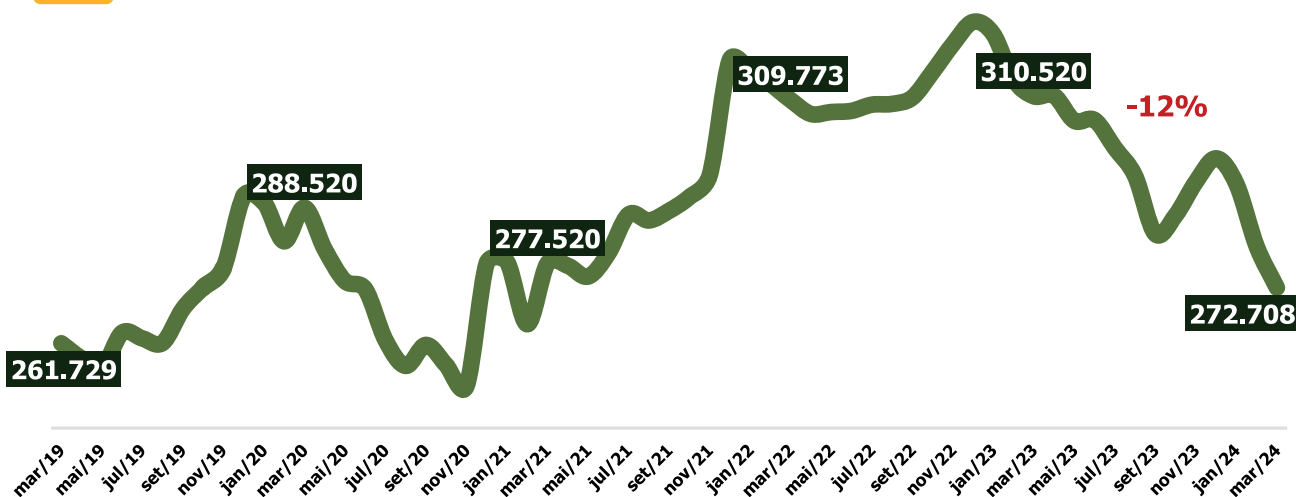
UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS

1º TRIMESTRE | 1T 2024



FONTE: CBIC/CII | Elaboração: CBIC / Brain Inteligência Estratégica

OFERTA FINAL - 1º TRIMESTRE | 1T 2024



FONTE: CBIC/CII | Elaboração: CBIC / Brain Inteligência Estratégica

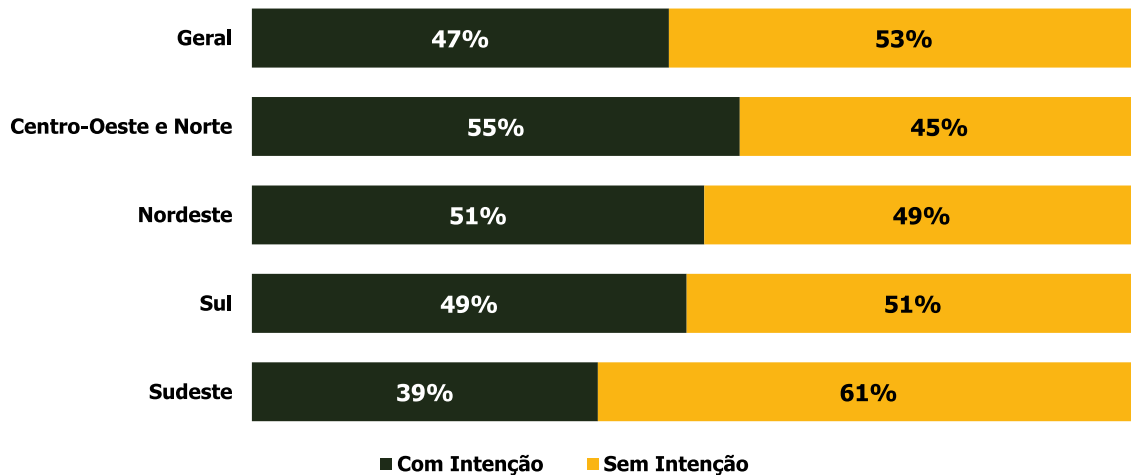
Intenção de compra:

- 47% das pessoas dizem desejar a compra de um imóvel
- 9% fazem busca ativa na internet

É observado que, embora as notícias econômicas impactem significativamente os executivos nas tomadas de decisão, a população em geral parece ser menos influenciada e demonstra interesse em adquirir imóveis. Dados revelam que as regiões Centro-Oeste e Norte lideram essa intenção, com 55%.

Em contraste, o Sudeste mostra o menor apetite, fortemente influenciado pelo Rio de Janeiro, que, apesar das altas movimentações no segmento, ainda apresenta um percentual significativamente mais baixo quando comparado a São Paulo, apontam os players.

INTENÇÃO DE COMPRA POR REGIÃO

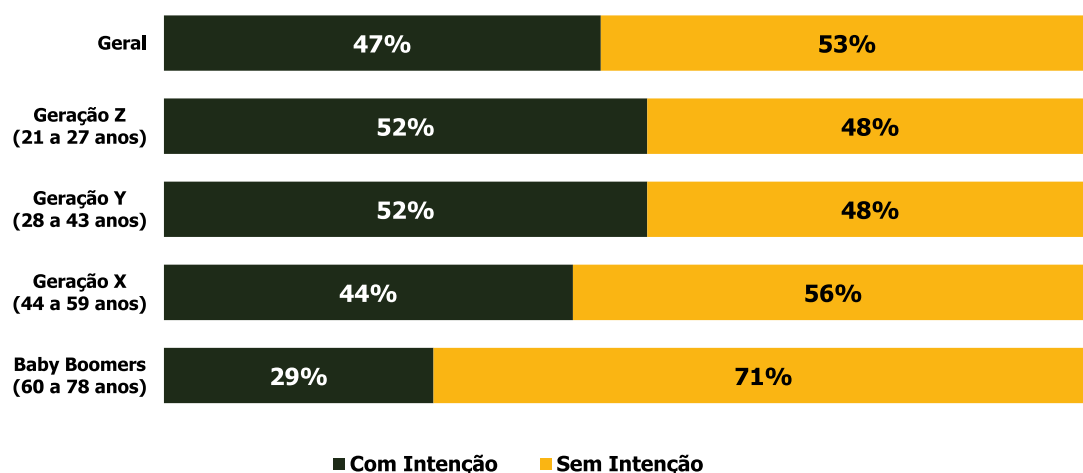


FONTE: BRAIN

Nota-se também um crescente interesse entre jovens pela compra de imóveis, desafiando a percepção de que essa faixa etária não estaria interessada em adquirir propriedades, especialmente entre as classes média e média-baixa, que tendem a buscar maior estabilidade.

“Hoje, a geração Z corresponde a 47% dos nossos compradores. E há três anos isso correspondia a 18%”, afirma a CEO de uma incorporadora.

INTENÇÃO DE COMPRA POR GERAÇÃO



FONTE: BRAIN

Dentro dessa realidade, nota-se um esforço das incorporadoras em trabalhar seus posicionamentos de marca tanto digitalmente, com marketing, quanto em reforçar a experiência de compra dos clientes.

Um líder aponta que a transparência e o histórico da empresa são aspectos cada vez mais valorizados na decisão de compra de imóveis, com 80% dos consumidores considerando a reputação da empresa durante o processo de aquisição.

Uma das executivas presentes alerta para a diferença de tratamento entre clientes de média e alta renda em comparação aos de padrão econômico. “Sei de casos em que os clientes de imóveis econômicos não podem visitar a obra e recebem apenas os relatórios. Precisamos melhorar essa situação. Muitas vezes, esse cliente comprará o produto apenas uma vez, e a impressão que ele tiver sobre nós é a que permanecerá.”

A formação de uma marca forte exige uma abordagem que vá além do planejamento e da engenharia, incorporando estratégias de marketing e inovações. O diretor de uma grande incorporadora que atua na região Sul afirma que estão investindo na construção de galerias com vários apartamentos decorados reunidos em um único local, uma estratégia que se mostrou eficaz no interior do país.

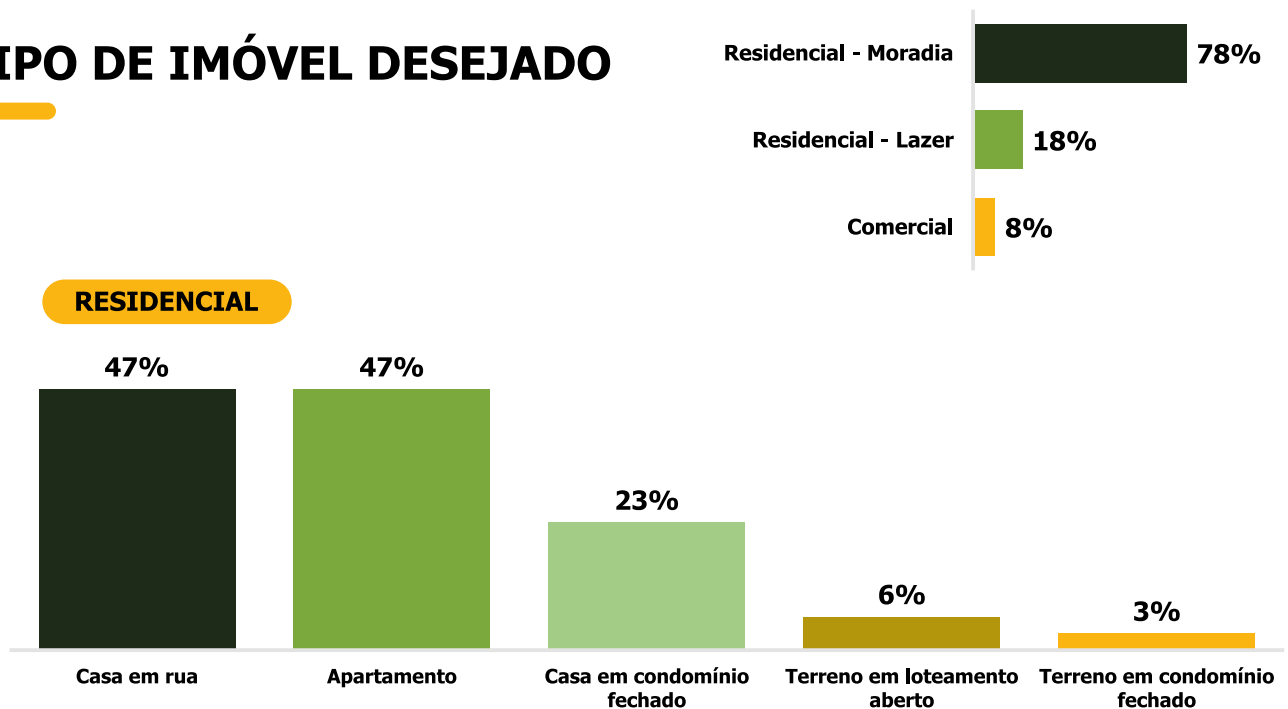
Para os lançamentos em São Paulo, a abordagem é ajustada devido às dificuldades de deslocamento, optando-se por decorados nos próprios terrenos. Ele reforça que a presença da marca no interior tem sido um fator determinante para o sucesso dos lançamentos na capital paulista, evidenciado pela rápida venda de unidades.



“Temos centrais decoradas que comportam cerca de 10 apartamentos simultâneos. É quase uma exposição de decoração permanente na cidade. Isso diminui bastante o custo de estrutura, pois são necessários apenas pequenos ajustes conforme os lançamentos vão acontecendo”, adiciona.

A ênfase no cliente e a adaptação às características específicas de cada mercado têm sido essenciais para consolidar a marca e obter sucesso em diversas regiões do país. O interior de São Paulo é destacado como uma área receptiva a inovações, enquanto os imóveis de lazer e segunda moradia no Nordeste recebem alta demanda.

TIPO DE IMÓVEL DESEJADO



FONTE: BRAIN Resposta múltipla, total superior a 100%

Quanto aos segmentos de atuação, o mercado do programa “Minha Casa, Minha Vida” tem se mostrado extremamente dinâmico em sua versão atualizada, com algumas empresas atentas às oportunidades.

Entende-se que há uma demanda crescente por imóveis de médio e alto padrão, com preços de venda a partir de 20 mil reais por metro quadrado. No entanto, a produção de imóveis para a classe média enfrenta desafios de viabilidade em São Paulo relacionados à adaptação para a Lei de Zoneamento e à revisão do Plano Diretor, bem como aos custos de desenvolvimento.

Acredita-se, no entanto, que em algum momento voltará a ser possível oferecer produtos para esse perfil. “Precisamos ficar atentos pois eu acho que já está chegando a hora de voltar a produzir apartamentos de dois e três dormitórios com vaga de garagem”, afirma um participante.

MERCADO ECONÔMICO

O que você precisa saber:

- Novo Minha Casa, Minha Vida trouxe mais oportunidades ao mercado
- Financiamento para o segmento ainda é considerado um desafio
- Consumidor busca por comodidades nos empreendimentos

O segmento econômico evoluiu e representa hoje uma porta de entrada para boa parte da população do mercado imobiliário, impulsionado pelo aumento do teto do programa Minha Casa, Minha Vida e por subsídios governamentais direcionados a esse segmento. Essas mudanças trouxeram novas oportunidades para as incorporadoras, alcançando uma faixa de renda anteriormente não atendida pelo programa.

O deputado federal Fernando Marangoni, relator do novo modelo do programa habitacional e presidente da Frente Parlamentar do Desenvolvimento Urbano Sustentável, participou da discussão destacando a contínua interlocução com o setor imobiliário e o governo para atender a demandas. “Sempre há espaço para novos aprimoramentos, especialmente em uma política considerada primordial para o governo”, afirma.

Marangoni menciona que novas modalidades do programa estão para entrar em execução, como o sub 80 (modalidade específica para municípios com até 80 mil habitantes), e esforços para regulamentar a oferta pública na faixa 1 visando evitar problemas com obras paralisadas, comuns no passado. Além disso, ele destaca que o Congresso está desenhando o orçamento para 2025 com foco em garantir recursos para o programa.



Ele também destaca a participação dos estados como crucial para alavancar o setor. Entretanto, aponta que ainda falta uma atuação mais firme dos municípios no fornecimento de incentivos tributários, urbanísticos e de infraestrutura, bem como instrumentos para facilitar aprovações. “Vamos priorizar municípios que fizerem a sua parte na produção”, ressalta.

Neste cenário, algumas empresas apontam para as regulamentações específicas em diferentes localidades. Um player que atua no Paraná afirma ter dificuldades na variação do valor do teto entre as cidades, o que limita a atuação em algumas praças com alta demanda, requerendo flexibilidade de preços e ajustes conforme as condições de cada mercado.

Ainda há uma percepção desatualizada sobre o Minha Casa, Minha Vida, frequentemente associada a produtos lançados há 10 anos que caracterizaram o setor - prédios de quatro andares sem elevador, sem varanda e outras amenidades comuns aos novos projetos.

Atualmente, os líderes do mercado apontam que, em São Paulo, muitos clientes são jovens entre 25 e 35 anos comprando seu primeiro apartamento. Eles trabalham em áreas valorizadas da cidade e buscam diferenciais nos empreendimentos, que agora incluem itens antes exclusivos dos condomínios de médio padrão, como churrasqueiras, salões de festas, chuveiro a gás nas unidades, varandas e infraestrutura para ar-condicionado.



Diante de um número cada vez maior de incorporadoras interessadas em atuar no segmento, entende-se que o obstáculo de encaixar o produto em grandes centros está na localização. “O terreno vai ditar um pouco esse ticket do apartamento, considerando onde ele está localizado e a oferta de mobilidade existente”, ressalta um incorporador.

Outro executivo presente destaca a barreira de financiamento para o segmento econômico. Segundo ele, o Brasil falha em mobilizar capital previdenciário para o desenvolvimento imobiliário, citando fundos internacionais e de previdência como potenciais soluções. Ele também sugere a criação de uma previdência habitacional e menciona que uma proposta foi submetida ao Conselho de Desenvolvimento Econômico da República.

“Nós somos instrumentos para fazer com que as pessoas vivam bem, seja com aluguel ou compra do imóvel. Mas precisamos dos recursos para isso, senão ficamos discutindo um mercado limitado que deveria ser gigantesco”, finaliza.

Locação Social

Manoel Machado Filho, secretário adjunto de infraestrutura social e urbana do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI), apresentou ao setor as oportunidades de investimentos em projetos de habitação com foco em locação social em Recife e Campo Grande.

Em Recife, o projeto combina retrofit e novas unidades em terrenos públicos e abrange 1.100 unidades, sendo 600 para locação e um investimento estimado de aproximadamente R\$220 milhões, e faz parte da requalificação do centro da cidade. Campo Grande terá um projeto similar, entrando em consulta pública neste mês de agosto.

A ideia é atender famílias sobrecarregadas pelo custo do aluguel e que moram longe de seus locais de trabalho, por meio de Parcerias Público-Privadas (PPPs) com duração de 20 a 35 anos, onde o setor privado atua como responsável pela construção das unidades.

“Existem muitos países no mundo que fundamentam a sua política pública muito mais em locação do que em provisão habitacional. É um modelo novo no Brasil, mas que tem espaço em muitas cidades”, afirma Machado.

ALTO PADRÃO

O que você precisa saber:

- Mercado vive a expectativa da aprovação de projetos em São Paulo
- A composição de terrenos é um desafio
- Empresas estão em busca de fortalecer suas marcas para o consumidor
- Criatividade é a palavra-chave para pensar o próximo ciclo
- Há certa desconfiança sobre os branded residences

Os players do mercado imobiliário de alto padrão discutiram os desafios enfrentados desde 2023 em São Paulo, com o processo de revisão do Plano Diretor Estratégico e da Lei de Zoneamento. O decreto que regulamentou a outorga onerosa na capital, em junho, foi visto como um alívio para projetos de luxo e superluxo, que aguardavam a definição para a sequência da análise dos projetos imobiliários desde o início de 2024.

Um dos participantes destacou que houve uma queda de 35% nos lançamentos no mercado de luxo e superluxo em 2024, comparado ao primeiro trimestre de 2023, mas há esperança de que as novas regulamentações destravem esses números. “Entramos em uma espiral muito difícil de aprovação, os técnicos estão muito confusos, sem saber o que pode e o que não pode”, afirmou um executivo.

Apesar de outras localidades, principalmente no Sul do Brasil, estarem despontando no segmento, a capital paulista continua sendo o principal mercado, vendendo cerca de 6 mil apartamentos de luxo e superluxo por ano. Bairros como Itaim Bibi e Jardins lideram em preço médio, com valores ultrapassando R\$50 mil e R\$45 mil por metro quadrado, respectivamente.

Entre os desafios, a escassez de grandes terrenos disponíveis na cidade foi destacada. “Muito se fala hoje dos custos de insumos e mão de obra, mas não vejo uma preocupação na mesma escala sobre como os terrenos têm pressionado as viabilidades”, comentou um dos presentes.

“Temos um caso onde foram adquiridos 27 lotes separadamente. Iniciamos com compras a R\$8 mil por metro quadrado e, no último terreno, pagamos R\$92 mil por metro. Conseguimos montar uma área de 5,6 mil metros quadrados, mas foi bastante complexo”, exemplificou outro participante.

Apesar disso, os players usam da criatividade para continuar a desenvolver projetos. Uma executiva mencionou que está focada em projetos de uso misto e que recentemente adquiriu um prédio residencial para demolição e desenvolvimento de um novo projeto, além de fechar a captação de seu primeiro fundo de desenvolvimento. “Acho que em termos de arquitetura e de cultura, as pessoas mudaram muito a exigência do projeto e a prefeitura infelizmente não está acompanhando. Mas estamos confiantes com o mercado e nos movimentando para o próximo ciclo”, complementa.

Segundo ela, não houve dificuldades na captação de recursos, mas há um sentimento de que os investidores locais estão se tornando mais seletivos quanto ao perfil de projetos e companhias para investir. Isso se aplica tanto ao investimento em equity quanto ao financiamento da produção, que tem enfrentado desafios devido à redução da poupança.

Sobre a participação do capital estrangeiro, há um consenso de que ele não deve entrar com peso no desenvolvimento imobiliário brasileiro a curto prazo. Isso se deve ao cenário atual de juros e à maior estabilidade e segurança oferecidas pelos Estados Unidos, com uma taxa de juros que incentiva os investidores a permanecerem alocando capital por lá em vez de investir no Brasil.



Executivos do setor imobiliário afirmam temer desafios adicionais devido às eleições municipais no segundo semestre, com questões burocráticas que podem se tornar mais complexas. No entanto, acreditam que há oportunidades de superar essas barreiras com as tendências que estão emergindo e que podem ajudar na precificação ao mesmo tempo que atendem às exigências dos clientes.

“O cliente de alto padrão busca design, arquitetura, localização privilegiada próxima ao trabalho, interiores assinados e paisagismo. Além disso, há uma crescente atenção para a questão da sustentabilidade”, observou um executivo.

Para diversificar, é necessário olhar além dos eixos tradicionais, sendo importante manter outras localidades - como Balneário Camboriú (SC) e Goiânia (GO) - no radar. No Rio de Janeiro, um recente lançamento em Copacabana vendeu todas as unidades em uma semana, demonstrando que, mesmo em mercados anteriormente menos aquecidos, há demanda.

Explorando mais em termos de produto, as branded residences têm despontado no segmento, mas entende-se que o mercado imobiliário brasileiro ainda está atrasado em relação a outros países, com o país tentando copiar o que tem sido feito em locais como Miami, por exemplo. “Ainda não sabemos quais são as marcas que têm mais aderência ao Brasil, e precisamos ter esses dados. É uma coisa para ser estudada. Não dá para sair pagando royalties ou branded fees à vontade”, alertou um executivo.



Executivos do setor apontam que, embora o cliente de alto padrão reconheça e valorize marcas de luxo, é crucial que essas marcas realmente agreguem valor aos projetos para além do preço. Eles entendem que o uso da marca precisa ser justificado com entregas de qualidade em termos de produto e experiência do cliente, e não apenas com uma embalagem atraente. “Não acredito que uma marca sozinha faça a venda. A jornada da compra e o relacionamento com a empresa é fundamental. O cliente de alto padrão é exigente e capaz de distinguir entre valor real e superficial”, comentou um executivo.

“Tenho receio que essa questão da marca descaracterize o que é um produto de altíssimo padrão. O cliente está comprando um sonho. Mas precisamos continuar entregando espaço, serviços e valorizar a experiência dele como residente do empreendimento”, completa outro participante.

Ainda na questão de oferta de serviços, a crescente demanda por empreendimentos multifamily também está sendo notada, com a evolução do mercado no Brasil acompanhando essa tendência.

Tais modelos devem se intensificar no segmento com uma integração entre o setor imobiliário e o mercado financeiro. Hoje, com o desenvolvimento de novos instrumentos, fundos imobiliários e agentes financeiros colaboram estreitamente, superando desafios para proporcionar soluções inovadoras a investidores em busca de diversificação.

INVESTIMENTOS

O mercado imobiliário passa por uma transformação com a indústria de FIIs emergindo como um pilar essencial para o desenvolvimento de projetos.

A escalada dos preços para viabilizar um projeto demanda parcerias estratégicas, que vão além das soluções tradicionais de financiamento. “Não basta mais abrir o capital e tomar dívidas; há um limite para isso. As parcerias com gestores especializados em imóveis se tornaram indispensáveis para alternativas de captação”, afirma um executivo.

O cenário atual, no entanto, não favorece a entrada de capital estrangeiro, especialmente de fundos institucionais, fundos de pensão e fundos soberanos. “O Brasil perdeu o grau de investimento e com os juros americanos em níveis elevados, o capital global é drenado para lá”, observa um gestor.

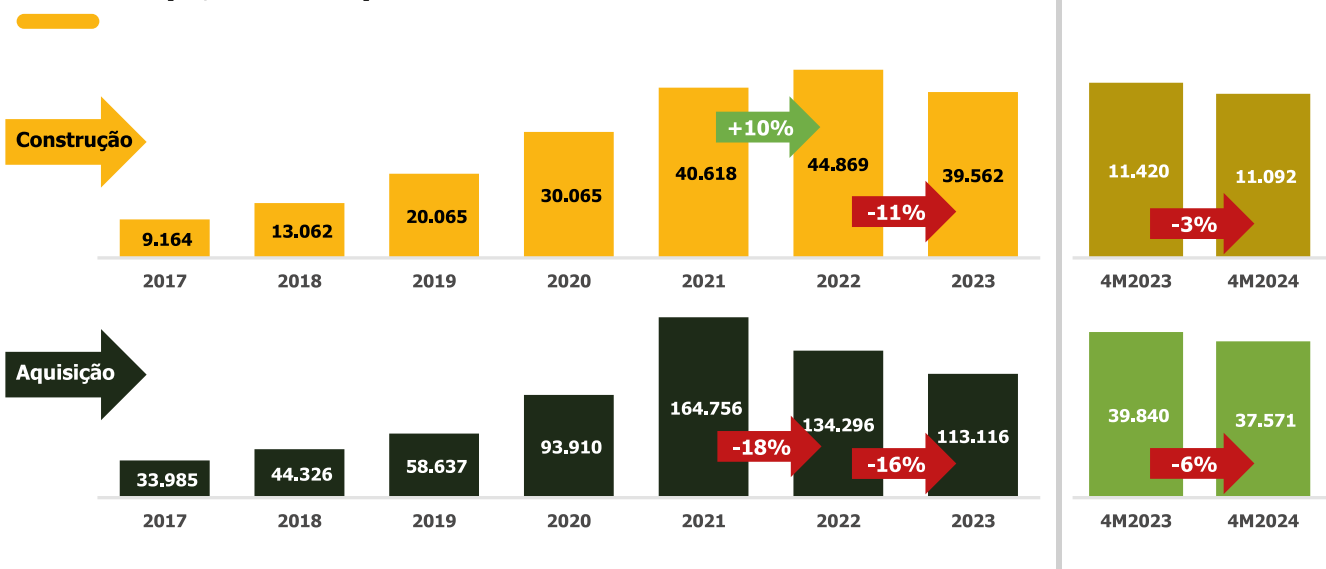
Apesar dos desafios, há uma perspectiva positiva no cenário interno. “Estamos com uma taxa de desemprego baixíssima e uma recuperação de renda; a estruturação de recursos dentro do Brasil é crucial para impulsionar o desenvolvimento imobiliário.

Crédito imobiliário & Funding

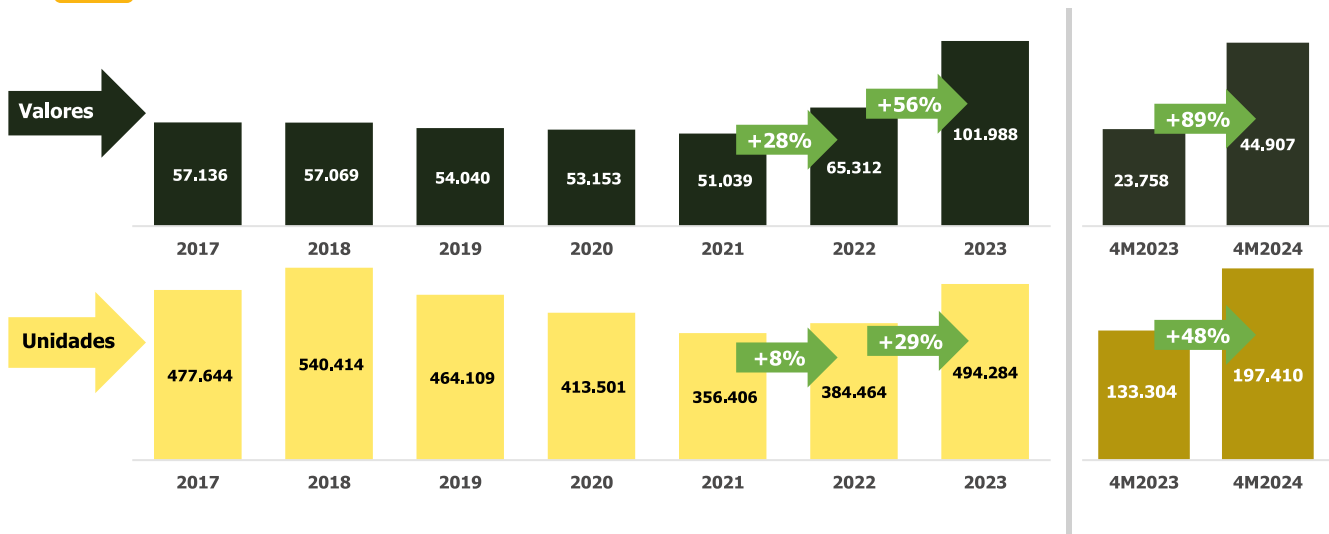
De janeiro a abril de 2024, houve uma redução em unidades financiadas com recursos do SBPE. Em contraste, o uso do FGTS aumentou. Líderes do setor financeiro afirmam que a demanda de crédito imobiliário está garantida para os próximos anos, devido a projetos residenciais já lançados e vendidos que inevitavelmente levarão os compradores a buscar financiamento.

SBPE - AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

VALORES (R\$ MILHÕES)



FONTE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA

FGTS**VALOR DO EMPRÉSTIMO (R\$ EM MILHÕES) E UNIDADES FINANCIADAS**

FONTE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUANÇA

No entanto, é consenso que a poupança, tradicionalmente uma das principais fontes de financiamento imobiliário, não será suficiente para suprir essa demanda. Diante disso, foram levantadas intervenções governamentais em discussão para aliviar a pressão sobre o mercado de crédito imobiliário, como a utilização da Emgea (Empresa Gestora de Ativos) para recomprar créditos dos bancos, criando espaço para novos financiamentos, além da recente aprovação do uso do FGTS Futuro para financiamento habitacional para baixa renda.

“A conversa sobre liberar volume do compulsório é importante, sem dúvida, mas essa medida resolveria a questão apenas no curto prazo. É fundamental que sejamos cautelosos com decisões que visam solucionar problemas imediatos, mas que podem ter impactos negativos a longo prazo, especialmente considerando nosso mercado, que opera em ciclos prolongados”, alerta outro player.

Os bancos têm adotado estratégias diversas para manter o fluxo de crédito imobiliário. Muitos operam de maneira padronizada tanto nas linhas para pessoa física quanto pessoa jurídica. Um dos líderes aponta para um crescimento anual de 10-15% nas carteiras de crédito imobiliário, enquanto a poupança permanece entre 5-10%.

O mercado de capitais tem ganhado importância nessa nova realidade para os incorporadores. Mesmo diante de novas regras impostas em fevereiro pela Resolução 5.119 do CMN (Conselho Monetário Nacional), as emissões de LCIs (Letras de Crédito Imobiliário) continuam a ajudar o setor a navegar diante desse crescimento, bem como a securitização e os fundos imobiliários.

“No mercado regulatório, sentimos que essa mudança na regulação da LCI foi uma resposta do governo à não tributação desse ativo, como se dissessem, ‘já que eu não posso tributar, então vou restringir o lastro e apertar o mercado, reduzindo o estoque de outra forma’”, opina um executivo.

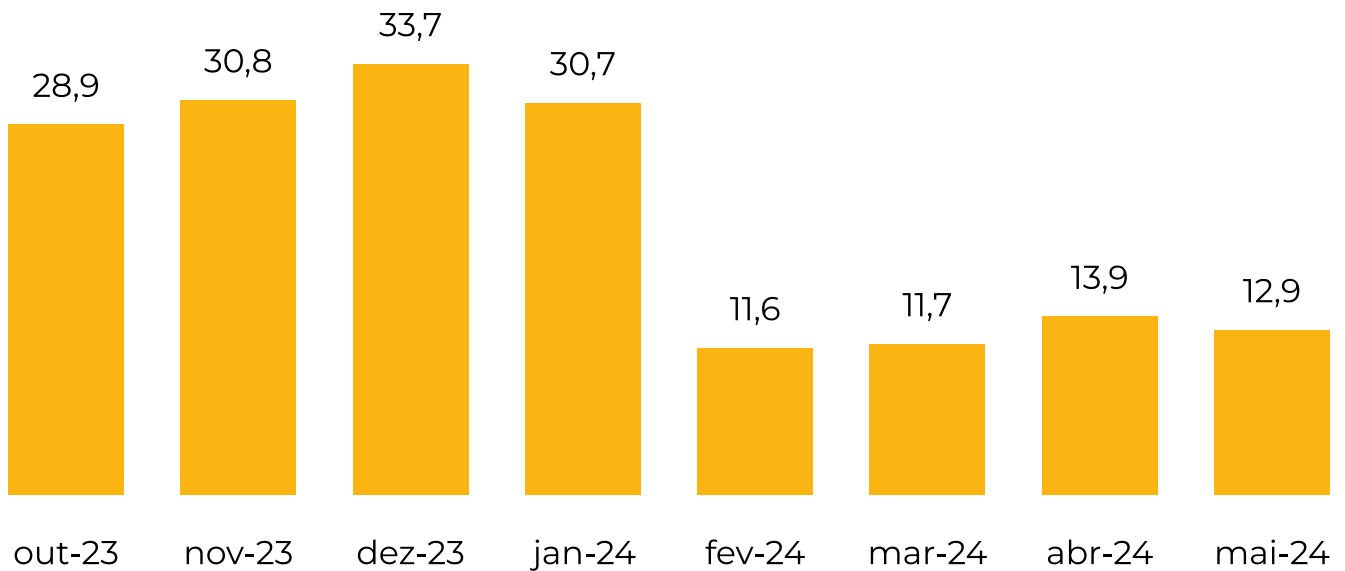


Gráfico - Fonte: B3/Abecip

LCI - emissões em R\$ bilhões

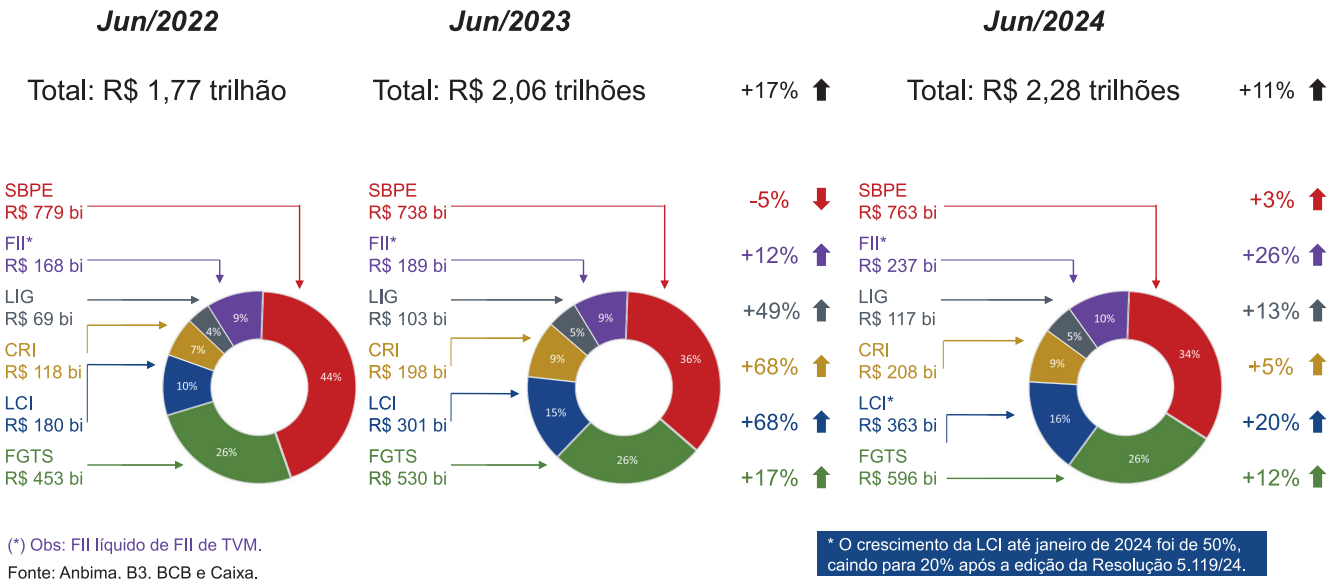
“O que temos hoje é uma combinação de poupança e letras financeiras. No entanto, com a desidratação da poupança que estamos observando, se o país não entrar em um ciclo econômico mais virtuoso, preocupa-nos também a taxa de juros para esse crédito, que tende a se aproximar ou até superar a Selic”, observa um dos presentes..

Quanto ao comprador final, entende-se que o mercado de capitais é um produto mais caro e que é importante que os bancos continuem oferecendo taxas viáveis para manter o poder de compra. Acredita-se que as instituições tradicionais continuarão atendendo esse público, destacando ainda a baixa inadimplência, que não é considerada um problema.

“Não temos problemas relevantes de inadimplência hoje em dia, nada que passe de 1%. Vendemos super bem na baixa renda. No médio e alto padrão, achávamos que a venda sobre oferta cairia no ano passado, mas também vem em um bom ritmo”, reforça o executivo de um banco.

Voltando aos incorporadores, a relevância do mercado de capitais no funding parece seguir um caminho incontestável na opinião dos players do mercado, que destacam a resiliência para criar novos produtos e trouxeram para a discussão os principais instrumentos que estão sendo utilizados.

ESTRUTURA DE FUNDING - SALDO E PARTICIPAÇÃO %



Os executivos presentes na discussão de funding afirmam que o início do ano foi agitado, com um volume recorde de distribuições tanto em renda fixa quanto em fundos imobiliários. No entanto, o atual momento econômico tem exigido uma cuidadosa seleção de projetos e riscos.

Eles entendem que a perspectiva de taxas de juros não deve mudar muito em 2024 após a pausa no ciclo de cortes iniciado em 2023. As possíveis mudanças para que essa taxa chegue a um dígito devem ficar para 2025. As decisões também levam em conta a conjuntura das políticas do Federal Reserve e a troca na presidência do Banco Central do Brasil, em dezembro.

O cenário de juros e a falta de confiança no governo favorecem a renda fixa. A inovação de produtos é uma necessidade premente, e há capital disponível, além de uma demanda por soluções sofisticadas e menos convencionais aumentando. “O grande desafio para nós, distribuidores e gestores, é que no âmbito de captação estamos originando uma carteira que vai investir em dois ou três meses à frente. Por isso, existe uma cautela com a alocação”, afirmam os executivos.

A perda de poupança pelos bancos impulsionou os incorporadores a recorrerem mais aos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs). Transações recentes mostram a preferência por esta modalidade apesar dos custos mais elevados, devido à flexibilidade e às condições vantajosas que oferecem.

A flexibilidade na estruturação dos CRIs pode, em alguns casos, resultar em custos finais mais competitivos. Os incorporadores que conseguem alinhar seus projetos com os requisitos dos investidores podem garantir a viabilidade econômica, beneficiando tanto a si mesmos quanto aos investidores finais. “Nos incorporadores médios e pequenos, vemos cinco tipos principais de CRIs: um de estoque performado, outro para empreendimentos prontos, para término de obra, de imóveis como garantia e para a fase inicial da obra”, destacam os especialistas.

Um caso recente ilustra essa tendência: “Um incorporador tinha duas torres, uma com financiamento da Caixa e outra com CRI. Na metade do CRI, a Caixa ofereceu o financiamento da segunda torre para o player, muito mais barato que o CRI. Mas conseguimos adiantar 8 milhões de reais para comprar elevador e aço com desconto, e ele preferiu continuar com o CRI, utilizando o financiamento da Caixa para outro empreendimento”, relatam os gestores.

O CRI já está funcionando como uma alternativa complementar ao financiamento bancário. “Eu diria que, das 10 operações que estamos distribuindo neste momento, 3 ou 4 são para término de obra para incorporadores”, acrescenta um executivo. Os gestores se veem no papel de educar o mercado, que costuma ver o produto como um instrumento mais caro, mas que permite a entrada de capital em diferentes fases do projeto, dependendo da estrutura de garantia, do perfil de balanço do incorporador e do mercado de atuação. Isso possibilita a aceitação de riscos variados.

Entre as dúvidas que dificultam a adoção do CRI em vez do financiamento bancário está o fluxo de desembolso da operação. “Percebemos que os incorporadores estão muito focados nessa questão de não desembolsar o CRI todo de uma vez, fazendo um desembolso mensal e contribuindo com um valor menor conforme a necessidade do momento”, explicam.



“Aqui, olhamos muito para o projeto. O projeto tem que se pagar. É muito difícil hoje fazer um CRI puramente corporativo. Mas se o projeto, em diversos cenários, se paga, ainda mais com a flexibilidade que permite ao incorporador ganhar dinheiro, o CRI se torna uma opção viável”, concluem.

De maneira geral, essa evolução no funding no segmento residencial é encarada de forma positiva, levando em conta, também, como a crescente demanda por novas emissões de fundos imobiliários (FIIs) de papel está abrindo espaço para a inovação de produtos.

Outra estratégia envolve a utilização de capital institucional, apesar de exigir mais tempo. Investidores que entendem a dinâmica dos juros altos mostram um apetite maior por esse tipo de investimento, diferenciando-se dos investidores de varejo que buscam renda recorrente.

Em períodos de turbulência, esse capital sofisticado se mostra mais preparado. Acredita-se que, embora o mercado residencial de alta renda seja resiliente aos ciclos econômicos, o segmento de renda econômica também pode começar a desfrutar de produtos diferenciados conforme as incorporadoras apostam no setor.

Quanto às oportunidades para funding no segmento residencial focado em renda, mercado ainda jovem no Brasil, os players que já atuam têm lutado para captar recursos entendendo que há espaço de crescimento da tese, a exemplo do que é visto no Chile, onde o financiamento para esse tipo de produto é popular e bem desenvolvido.

De modo geral, os especialistas avaliam que o setor residencial está encerrando de maneira positiva o ciclo iniciado em 2021-2022, com uma janela de inovação e sofisticação nos investimentos.

“O setor pode não estar caminhando muito bem em termos de bolsa de valores atualmente, mas em termos de fundamentos e crédito, é um dos carros-chefe dos bancos e uma das locomotivas da economia, tanto na empregabilidade quanto na geração de valor para o país,” afirmou um executivo presente.

Alguns participantes acreditam que as próximas discussões do setor deverão se concentrar no patamar de preços que os incorporadores estabelecerão para novos produtos no mercado. Esses debates considerarão fatores como o custo de reposição, as taxas praticadas e o VSO (Vendas Sobre Oferta). Além disso, será crucial explorar estratégias para atrair a presença dos fundos de pensão como investidores no setor, fortalecendo o financiamento e o desenvolvimento futuro do mercado residencial.



HOTEL UNIQUE, SÃO PAULO
13 DE NOVEMBRO

Fique por dentro do

BRAZIL GRI 2024



SAIBA MAIS

O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 17 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

COO & PARTNER

robinson.silva@griclub.org



Marina Dias

MANAGING DIRECTOR,
HEAD OF REAL ESTATE BRAZIL

marina.dias@griclub.org