



FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

METODOLOGIA

Relatório composto pelos Fundos Imobiliários de maior liquidez da B3 e de maior P.L. da Guide Investimentos que tiveram divulgação de informação pública na última semana e também notícias da Indústria de FII's e Mercado Imobiliário.

PRÓXIMAS ASSEMBLEIAS: (AGE E AGO)

29/01/2020 15:00 - AGE : BPF - Brasil Plural Absoluto
03/02/2020 09:00 - AGE : KNHY – Kinea High Yield CRI
11/02/2020 15:30 - AGO : JTPR – JT Prev FII Desenvolvimento
09/03/2020 09:00 - AGE : KNIP – Kinea Índice de Preços
20/03/2020 09:00 - AGE : JTPR – Kinea FII

NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

27/01 – FII RB CAPITAL RENDA (FIIP11B) informa novo contrato de locação – Eu quero Investir!

A Oliveira Trust, na qualidade de instituição administradora, e a RB Capital, na qualidade de consultora imobiliária do Fundo Imobiliário RB Capital renda I (FIIP11B), comunicaram em fato relevante na sexta-feira (24) que foi celebrado contrato de locação do imóvel situado na Cidade de Iporã, Estado do Paraná, na Rua Walter Sodré, nº 2.800.

O novo locatário, a Astuti Transporte e Logística assinou o contrato de locação com prazo de 60 meses, a contar de 25 de janeiro de 2020.

O contrato celebrado representa 32% da área bruta locável pertencente ao fundo.

Ultrapassado o período de carência, concedido conforme práticas atuais de mercado, a distribuição de rendimentos deverá ser impactada em aproximadamente R\$ 0,21 por cota.

As condições comerciais da nova locação, negociadas entre a consultora imobiliária e o locatário, estão em linha com o mercado e as demais locações realizadas pelo fundo.

Importante salientar que, por conta de adaptação no imóvel, a ser integralmente custeada pelo Locatário para adequá-lo à suas necessidades, haverá a carência de aluguel durante os 05 primeiros meses de locação.

27/01 – Capital vai ganhar cinco hotéis este ano – Valor Econômico

O turismo de negócios na capital paulista deve seguir em alta em 2020, graças à combinação da retomada da abertura de hotéis, ampliação da malha aérea no Estado e estímulo ao crédito no setor. Até o fim do ano, é esperada a abertura de até cinco empreendimentos, com um acréscimo de 1.017 apartamentos e R\$ 906 milhões em aportes, um salto de 2% em número de unidades, ante 2019. “Será um ano de intensificação do ritmo de desempenho da hotelaria no Brasil e a cidade vai liderar esse processo”, garante Pedro Cypriano, sócio da Hotel Invest, consultoria especializada em investimentos hoteleiros.

A previsão do consultor é que, em um ambiente econômico mais favorável e com taxas de ocupação próximas a 70%, o lucro operacional dos hotéis paulistanos em 2020 será, no mínimo, 20% superior ao registrado em 2019. Com um maior otimismo no mercado e a aceleração do PIB, é natural que o número de viagens à capital paulista ganhe corpo, diz. “Cerca de 80% do crescimento esperado este ano será por conta do turismo corporativo, grande gerador da demanda local.”

Apesar do avanço previsto, Cypriano lembra que o patamar de lucro dos hotéis ainda está 50% abaixo do valor considerado ideal no segmento. “É fundamental que as margens operacionais melhorem para que a capacidade de reinvestimento também cresça.” Todos os hotéis da capital são voltados para o turismo corporativo, que é a essência da hotelaria paulistana, afirma. Apesar de os estabelecimentos também atenderem o viajante que chega a lazer, o fluxo de visitantes a negócios ainda representa 80% da ocupação anual, afirma.

NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

28/01 – Vectis entra no varejo com fundo imobiliário de R\$ 581 milhões – Valor Econômico

A Vectis lançou seu primeiro fundo destinado ao investidor de varejo. Batizado de Vectis Juros Real Fundo de Investimento Imobiliário, o produto estreia hoje para negociação na B3. Na oferta primária, ele foi distribuído pelo Itaú somente para clientes private e do segmento Personalité do banco.

O fundo captou R\$ 581 milhões para investir mais de 50% do patrimônio em empreendimentos imobiliários, como certificados de recebíveis (CRI), letras de crédito imobiliário e também hipotecárias. A rentabilidade alvo é NTN-B mais um prêmio, que pode variar entre 1% e 3% ao ano. Até o momento, fechou uma operação de R\$ 120 milhões; e há outros dois mandatos, de R\$ 210 milhões.

A Vectis trabalha com operações de crédito estruturado com viés “high yield” e surgiu há três anos. Nesse período, diz o sócio Alexandre Aoude, construiu um histórico de operações e levantou junto a investidores cerca de R\$ 1,2 bilhão. Até captar esse fundo imobiliário, a gestora possuía apenas um fundo de investimentos em direitos creditórios (FIDC), usado como funding das operações de crédito.

28/01 – Rio Bravo quer incorporar agências do Santander para criar FII bilionário de varejo – InfoMoney

Os fundos imobiliários dedicados a agências bancárias vivem um momento de transição. Ao passo que modelos de negócio digitais ganham destaque, o enxugamento da estrutura física das agências ameaça os rendimentos do segmento.

Para não ficar para trás, os gestores desses fundos vêm se movimentando em busca de novas fontes de ganhos. Uma das soluções é aproveitar a boa localização das agências e mudar o foco dos fundos para o varejo. Agora, uma proposta protocolada na última sexta-feira (23) pode ser um marco dessa tendência.

O fundo imobiliário Rio Bravo Renda Varejo (RBVA11) pretende incorporar o Santander Agências (SAAG11) e criar um fundo com patrimônio de R\$ 1,35 bilhão, o maior do segmento de varejo. Em dezembro, o RBVA contava com 11 mil cotistas, enquanto o SAAG tinha 15 mil. A Rio Bravo é administradora dos dois fundos.

O RBVA é exemplo de um fundo que está fazendo a transição de agências para varejo. Ainda assim, 75% de suas receitas vêm dos mais de 40 imóveis locados para a Caixa Econômica Federal. Quase todo o restante do faturamento parte de locações para lojas da C&A e Centauro, além do restaurante Nobu.

O fundo é um dos 29 que a Rio Bravo gere ou administra. Ele foi criado em 2012, em meio a um projeto de expansão da Caixa, que previa a construção de novas agências.

Esse plano foi suspenso em 2015 e, três anos depois, o mandato do fundo foi alterado para abranger operações de varejo de rua. Em maio de 2019, o RBVA concluiu a primeira aquisição de um imóvel de varejo, localizado no Leblon, bairro da zona sul do Rio de Janeiro.

Fundo dominante

Na proposta de incorporação, a Rio Bravo diz que o objetivo do negócio é criar um “player dominante no mercado imobiliário, com forte presença em pontos estratégicos”.

Entre as vantagens destacadas pela equipe da gestora, estaria uma gestão integrada, com ganho de escala e agilidade nas prospecções, análises e negociações. “O fundo consolidado potencializa a capacidade de diversificação de portfólio, geográfica, de locatários e de contratos, o que mitiga riscos, gera retornos mais consistentes e fornece segurança no longo prazo. A combinação tem como resultado o maior fundo do mercado voltado para o varejo de rua, o que também ampliará a liquidez do investimento.”

Como principais riscos envolvidos na operação, a Rio Bravo ressalta que os retornos do SAAG estão concentrados apenas em contratos com o Santander, cujos vencimentos não são muito longos. A maior parte vai expirar em até quatro anos.

Os gestores indicam que não pretendem manter as agências do banco como fonte de receita. Atualmente, o regulamento do SAAG permite apenas contratos atípicos de locação com o Santander. A Rio Bravo quer que isso seja alterado, para incluir operações de varejo.

“Com a incorporação, o fundo adquirirá um novo perfil de risco, posicionado no setor de varejo de rua, hoje pouco explorado pelo mercado”, escreveu a Rio Bravo no documento. “A gestão ativa buscará reciclar seu portfólio a fim de manter o melhor mix de ativos, para que o fundo possa ter a resiliência necessária para o longo prazo.”

A proposta prevê que o RBVA absorva todo o patrimônio do SAAG e emita novas cotas, que serão destinadas aos cotistas do SAAG. Cada cota deles será convertida em cerca de 0,88 cota do RBVA.

Para que o negócio avance, é preciso que os cotistas de ambos os fundos aprovelem com quórum qualificado (no mínimo, 25% das cotas totais) a matéria. Caso passe por todos os processos, a previsão é que o novo fundo seja criado e que o SAAG seja extinto em março.

NOTÍCIAS: INDÚSTRIA DE FIIS

No dia 27, a cota do SAAG fechou negociada a R\$ 138,94, em queda de 1,38%, enquanto o RBVA11 ficou praticamente estável, a R\$ 149,99.

30/01 – Mercado Imobiliário Deve Crescer Mais Que O PIB Brasileiro Em 2020 – Publicidade Imobiliária

A falta da garantia de empregos e as taxas altas que a crise econômica gerou levou com que as pessoas deixassem de investir em imóveis, paralisando o segmento. No entanto, assim como falamos nas últimas edições, cada vez mais o mercado imobiliário vem ganhando destaque, deixando para trás a crise que assola o país desde 2014.

Graças aos sinais de recuperação do mercado imobiliário registrados nos últimos dois anos, aliado ao crédito imobiliário que o governo federal promoveu, o ano de 2020 tenha tudo para retomar o ciclo de alta.

Isso fica claro quando observamos os dados divulgados no Raio-X do 3º trimestre pelo FipeZap, no qual 38% dos entrevistados admitiram querer comprar um imóvel nos próximos três meses. Desses, 88% desejam adquirir para moradia própria e 12% buscam investir.

Esse otimismo não é só do comprador ou investidor, mas também dos especialistas, que destacaram que de novembro de 2018 a novembro de 2019 foram construídos 290 mil imóveis, registrando uma alta de 32% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Vale mencionar que, graças a redução da taxa selic (4,5%), considerada a menor da história, os bancos foram obrigados a reduzir suas taxas. Segundo presidente do Secovi (Sindicato da Habitação), o valor das parcelas do financiamento de 2020 podem ser cerca de 30% menor se comparado ao do início de 2019.

Vale lembrar que tanto a Caixa Econômica Federal como o Banco do Brasil abriram linhas de créditos especiais para o investimentos imobiliários, entre elas está a linhas de crédito corrigidas pelo IPCA, que privilegia a pessoa que é boa consumidora, ou seja, quem têm boas relações com o banco pagará taxas menores.

Outro fator que aponta o aquecimento do mercado imobiliário é a alta dos preços dos lançamentos dos imóveis. Segundo dados do Secovi, nos 10 primeiros meses de 2019 a média do metro quadrado dos imóveis novos de São Paulo ficou em R\$ 8.862, contra R\$ 8.029 em 2018, uma valorização de 10%. No entanto, mesmo com as expectativas positivas, não há unanimidade entre os especialistas se os preços dos imóveis irão subir.

Como estratégia do comprador ou investidor, vale a pena investir em um imóvel neste momento ainda quando não existe uma alta considerável em relação aos preços.

Levando em conta todos esses fatores, especialistas apontam que o PIB da construção civil será maior que os 2,30% esperados pelo mercado para o PIB do Brasil para 2020.

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

29/01 – Vamos usar recursos dos IPOs para expandir crédito imobiliário, diz presidente da Caixa – Folha de S. Paulo

SÃO PAULO – O presidente da Caixa Econômica Federal, Pedro Guimarães, afirmou que usará os recursos captados com as parcerias que suas subsidiárias têm feito e com a possível abertura de capital dos braços de cartões e seguros do banco para pagar dívida e para expandir as carteiras de crédito imobiliário e de infraestrutura.

"O primeiro passo é pagar dívida. Não podemos ter uma dívida de vencimento e não pagar. Além disso, queremos continuar crescendo a carteira [de crédito] em alguns segmentos específicos, como crédito imobiliário e para infraestrutura" afirmou ele, destacando que "o movimento de expansão do crédito é algo que já vem acontecendo e que não depende desses recursos para continuar".

A dívida à qual Guimarães se refere é o ICHD (Instrumentos Híbridos de Capital e Dívida), adotado entre 2007 e 2013 para permitir que o banco aumentasse sua oferta de crédito sem que o seu controlador (a União) tivesse que capitalizá-lo com recursos próprios.

29/01 – Custo alto é entrave para voucher no Minha Casa – Valor Econômico

Apesar do desejo do Ministério do Desenvolvimento Regional, a criação do chamado voucher para famílias de baixa renda - que funciona como vale-compra para a construção e reforma de imóveis - esbarra no elevado custo de implementação. Para fugir de embates, técnicos da área econômica dizem que não são contrários à ideia, porém o custo da transação, neste cenário de forte restrição fiscal, inviabiliza o voucher.

A avaliação é de que não faz sentido retirar recursos do orçamento do Minha Casa, Minha Vida (MCMV) para contratação de unidades habitacionais neste ano para direcionar ao desenvolvimento de um sistema para controle e fiscalização do voucher. Para 2020, o orçamento prevê R\$ 2,8 bilhões para o programa.

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

27/01 - Duas faixas do Minha Casa fica sem repasses de recursos – Valor Econômico

Os repasses dos recebíveis dos clientes de imóveis enquadrados nas faixas 1,5 e 2 do programa habitacional Minha Casa, Minha Vida (MCMV) estão suspensos há dez dias. É nessas faixas que MRV, Tenda, Direcional e Cury têm a principal atuação. O represamento para os compradores de unidades desses segmentos ocorreu porque acabaram os R\$ 50 milhões de recursos do Orçamento Geral da União (OGU) previstos para o mês.

Dos subsídios das respectivas faixas, 90% são originados do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e 10%, do OGU, ou seja, do Tesouro Nacional. Quando os recursos da OGU para subsídio chegam ao fim, os repasses são suspensos, mesmo que o FGTS possa bancar a totalidade da subvenção. No ano passado, para interromper as recorrentes suspensões de repasse de dinheiro da OGU, foi publicada portaria interministerial que liberava a necessidade de direcionamento de recursos do Tesouro para subsídios das faixas 1,5 e 2.

A portaria teve validade até 31 de dezembro. O setor aguarda a publicação de uma nova portaria para que seja possível operar nos dois segmentos, sem necessidade de aportes do Tesouro.

27/01 - 'Crédito imobiliário indexado pela TR é pseudogarantia' – Valor Econômico

Pedro Guimarães entra na sala pouco depois das 15h30, acompanhado dos vice-presidentes Gabriel Dutra (financeiro) e Alexandre Ywata (riscos). A agenda está apertada. Dali a poucas horas, o presidente da Caixa embarcaria para a Índia, onde se juntaria à comitiva do presidente Jair Bolsonaro. O objetivo era aprender sobre microcrédito. “Ainda nem fiz a mala”, afirma. Guimarães conquistou a confiança de Bolsonaro em pouco mais de um ano de convívio. Com os cortes nos juros que vem promovendo na Caixa, se tornou uma espécie de garoto-propaganda do governo e frequentemente aparece nas “lives” do presidente, que o chamou de “exterminador de bancos”. Apesar disso, o executivo rechaça especulações de que teria pretensões políticas e nega ter sido convidado para se filiar ao Aliança, o partido que Bolsonaro está criando. “Sou técnico”, diz.

Especialista em bancos, ele passou o primeiro ano de sua gestão decifrando os meandros da instituição e suas (muitas) ineficiências. Foi nelas que encontrou espaço para cortar juros e, ainda assim, ser o “banco da matemática”.

Agora, Guimarães tem uma nova missão: lançar o crédito imobiliário com taxas prefixadas, inexistente no país.

A linha ainda está sendo construída, mas será um pouco mais cara, para o tomador, que um financiamento corrigido pela TR, de forma que o banco possa cobrir o risco. Para o executivo, trata-se de um passo urgente, já que a poupança está sob pressão, e os contratos atuais não são imunes à inflação. “Há uma falsa sensação de segurança”, afirma.

24/01 - Cinco grandes planos de intervenção urbana em São Paulo estão parados – Folha de S. Paulo

Uma série de projetos urbanísticos para revitalizar áreas da cidade de São Paulo estão travados na Câmara Municipal e correm o risco de ficar paralisados devido ao calendário eleitoral.

Propostos pelo poder Executivo, os chamados PIUs (projetos de intervenções urbanas) ou operações urbanas são conjuntos de incentivos e de regras para melhor aproveitamento das áreas, de forma a estimular ocupação nas regiões. Os planos exigem contrapartidas do mercado imobiliário, com potencial de arrecadação bilionária para obras de melhoria urbana.

Ao menos cinco desses grandes projetos urbanísticos tramitam na Câmara Municipal. Os planos Arco Pinheiros, Jurubatuba, Tamanduateí, Leopoldina e Água Branca estão presos a comissões da Casa e/ou judicializados.

24/01 - Construção gerou 315% mais vagas em 2019 – Época

Os dados do Cadastro Nacional de Empregados e Desempregados (Caged) divulgados nesta sexta-feira (24) mostram que a construção, um dos setores com mais capacidade para reativar a economia, gerou 315% mais vagas em 2019 do que em 2018.

Enquanto em 2018 foram 17.144 novos postos com carteira assinada, em 2019 foram 71.115 vagas.

O setor da construção foi responsável por 11,04% do total de 644.079 novas vagas formais contabilizadas no ano passado em todo o país.

O número de trabalhadores no setor, que em dezembro de 2018 era 1,976 milhão, passou para 2,047 milhões em dezembro de 2019.

Atualmente, o Brasil tem 39,054 milhões de trabalhadores com carteira assinada, sendo que a construção civil é responsável por 5,24% desse número.

24/01 - Novo Pinheiros terá primeiro grande teste – Valor Econômico

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

O governador de São Paulo, João Doria (PSDB), prometeu em junho do ano passado entregar o rio Pinheiros mais limpo e sem o habitual mau cheiro até 2022, um projeto ambicioso de despoluição ambiental capaz de atrair investimentos em áreas de lazer e centros comerciais em sua orla. O próprio secretário estadual de Infraestrutura e Meio Ambiente, Marcos Penido, reconhece que os paulistanos, frustrados com inúmeras promessas descumpridas em relação à despoluição dos rios da cidade, não deram crédito ao anúncio. “As pessoas riem quando tocamos no assunto”, diz Penido. “Mas a proposta é séria, está muito bem detalhada, e já estamos executando.”

O primeiro grande teste do interesse dos investidores pelo projeto se dará dia 6 de fevereiro, quando o governo paulista deverá abrir os envelopes com as propostas do chamamento público lançado em dezembro para a revitalização da Usina Elevatória de Traição, agora rebatizada como Usina São Paulo.

O espaço soma 29 mil m² entre o prédio da usina, que fica sobre o rio, e a área da sua margem, ao lado da pista da via Marginal sentido centro - zonal sul, hoje ocupada por uma subestação de energia que pertence à Empresa Metropolitana de Águas e Energia (Emae), que terá que transferi-la até 2021.

28/01 - Confiante, a Cyrela espera mais um ano de expansão – Valor Econômico

A Cyrela - incorporadora mais tradicional do mercado brasileiro e segunda maior companhia do setor - viverá mais um ano de crescimento. A expansão ocorrerá em todos os segmentos de atuação - os padrões médio e alto e o programa habitacional Minha Casa, Minha Vida -, segundo o fundador da companhia e presidente do conselho de administração, Elie Horn. Em 2019, o Valor Geral de Vendas (VGV) lançado pela Cyrela aumentou 35%, para quase R\$ 6,8 bilhões, considerando-se a participação dos sócios nos projetos. “Estamos recuperando nossa posição do passado”, afirmou Horn ao Valor.

Aos 75 anos, o empresário continua visitando plantões de vendas da Cyrela e de concorrentes para manter apurada sua percepção em relação ao mercado. “Quem perde a sensibilidade perde o negócio”, diz. O fundador da Cyrela atua no setor imobiliário há 56 anos, período que ele diz valer por 200 anos, por ter trabalhado entre 14 a 15 horas por dia, na maior parte da vida, durante seis dias por semana. “Morrerei produzindo”, afirma. Sem informar projeções de lançamentos para 2020, Horn conta que a incorporadora tem “terrenos, equipe e vontade” que possibilitarão apresentar mais empreendimentos. “Lançamos quando o mercado absorve os produtos”, afirma o empresário.

28/01 - Construtoras Mitre e Moura Dubeux conversam com investidores para IPO; outras se preparam – Estado de S. Paulo

As construtoras Moura Dubeux e Mitre Realty estão em pleno roadshow (reuniões com investidores) para estrear na B3 em meados de fevereiro. Apesar de serem do mesmo setor, não há “briga” pelo bolso dos investidores, dado o elevado apetite do mercado pelo setor imobiliário, que vem mostrando recuperação. Houve questionamento sobre o elevado endividamento da Moura Dubeux, mas nem isso tem abalado o apetite de investidores, ao menos até aqui.

No forno. A Mitre, por sua vez, já lançou a oferta ancorada com fundos locais e estrangeiros. Outras construtoras estão de olho para captarem no mercado ainda este ano. A mais adiantada no processo é a Cury, joint venture entre a família Cury e a Cyrela – é a mais esperada pelo mercado. Além dela, Pacaembu e Inter, voltadas ao público de baixa renda, também já começaram a contratar os bancos para a oferta.

28/01 - [MCMV] O troca-troca no governo Bolsonaro – Valor Econômico

O presidente Jair Bolsonaro foi aconselhado a aproveitar a nomeação da atriz Regina Duarte para a Secretaria de Cultura para deflagrar mudanças no primeiro escalão que são cogitadas há meses.

É essa a expectativa para o desembarque de Bolsonaro hoje em Brasília, após a viagem à Índia, que está causando frisson (para citar Tunai, morto na última semana) entre autoridades e políticos influentes na Esplanada.

Muito além da controversa recriação do Ministério da Segurança Pública, que induz ao confronto direto com o superministro Sergio Moro, evoluíram nos bastidores articulações para substituir os ministros do Desenvolvimento Regional, Gustavo Canuto, e da Educação, Abraham Weintraub.

28/01 - Apsa lança duas plataformas para aluguéis de imóveis – Estado de S. Paulo

O grupo de soluções imobiliárias Apsa acaba de lançar duas plataformas de serviços, também disponíveis em aplicativos: o Alugue Rápido e o Click Alugue. Na primeira, o objetivo é facilitar a busca de uma nova casa pelo locador, que pode fazer o processo de aluguel online e sem fiador, seguro-fiança ou cheque caução. O proprietário também tem garantido o aluguel, mesmo em caso de inadimplência. No Click Alugue, os donos podem anunciar e administrar seus imóveis. Hoje, 16% do faturamento de cerca de R\$ 100 milhões anuais do grupo vêm de aluguéis. A Apsa, que investiu R\$ 6 milhões desde 2018 em transformação digital, espera aumentar sua receita em 30% em 2020.

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

29/01 - MRV inicia vendas totalmente digitais – Valor Econômico

A MRV Engenharia deu início, em Belo Horizonte, ao seu processo de venda realizada online em todas as etapas - escolha do apartamento, envio de documentação do cliente para análise do correspondente bancário da Caixa Econômica Federal, aprovação de crédito e assinatura do contrato digital com a incorporadora. Segundo Rafael Menin, copresidente da MRV, após a definição da unidade a ser adquirida, o consumidor pode realizar, por meio da plataforma de vendas digital da companhia, a totalidade do processo em uma hora.

Há intenção que, entre 90 e 120 dias, o modelo que permite a totalidade da venda online, iniciado na capital mineira, seja estendido para todo o país. A plataforma inclui todos os imóveis da MRV para venda - enquadrados no programa habitacional Minha Casa, Minha Vida ou financiados com recursos de poupança, ou para locação pela plataforma Luggo. “A escalada será muito rápida”, afirma o copresidente.

Com a plataforma digital, o comprador de um imóvel pode optar, de acordo com Menin, pela possibilidade de fazer o processo todo online - com suporte de ferramentas de inteligência artificial que permitem, por exemplo, avaliar qual o apartamento e o plano de pagamento que mais se encaixam à sua necessidade - e sem um profissional de corretagem. Se preferirem, os clientes podem ter a operação assistida, no plantão de vendas, por um corretor, ou realizar a aquisição pela internet com o suporte de corretor virtual.

28/01 - Juros imobiliários não têm mais espaço para cair, diz associação do setor – Exame

O mercado brasileiro dos financiamentos imobiliários assistiu a uma acirrada batalha de bancos nos últimos anos. Na rasteira dos juros básicos da economia, a Selic, que despencou de 14,25% ao ano, em 2016, para 4,5% em 2019, as maiores instituições do país se engajaram em uma sucessão de cortes e anúncios em busca do posto de juros mais baixos do mercado. Essa batalha pode ter chegado ao fim, e as taxas do financiamento da casa própria ou já atingiram seu piso, ou estão muito perto dele.

É o que afirma a nova presidente da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), Cristiane Portella. “Podem acontecer novas reduções, mas nada na magnitude do que vimos até aqui”, disse ela em entrevista ao site da EXAME.

Pesa na conta o fato de o crédito imobiliário trabalhar com prazos longuíssimos – se, nesse meio tempo, a Selic, que define o custo do crédito, volta a subir, os empréstimos feitos hoje, a juros muito baixos, acabarão esmagando as margens das instituições.

“A boa gestão recomenda não reduzir muito mais do que o que já chegou até aqui, dada a possibilidade, mesmo que remota, de a Selic voltar a ser alta”, disse Cristiane, que também comanda a área de financiamentos imobiliários do Itaú Unibanco.

Para ela, o segmento vive um momento inédito de competição acirrada que deixa a situação bastante favorável para o consumidor. Isso se deve, em boa parte, ao advento da portabilidade de crédito. Regulamentada em 2014, a portabilidade permite aos clientes transferirem seu empréstimo para outro banco com juros mais baixos. É um mecanismo ainda usado por poucos, mas que, mesmo assim, foi essencial para fermentar a briga entre os concorrentes. “Há uma contraofensiva dos bancos para renegociar as condições e não perder o cliente”, disse ela.

Para Cristiane, a conjunção de juros baixos e preços ainda em conta fazem do momento uma ótima oportunidade para quem pode comprar um imóvel. Mas, alerta, não adianta esperar pelas mesmas valorizações astronômicas dos anos de boom – “não devem se repetir e nem seria saudável”, diz, “o que vamos fixar dessa crise é aprendizado”.

Do lado de dentro do balcão, a executiva vê uma grande reconfiguração se desenhando na maneira como os bancos levantam seus recursos, após uma era em que praticamente todo o crédito imobiliário comercial vinha tranquilamente do caixa das poupanças – “não haver alternativas pode começar a limitar a oferta de crédito em um curto período”, afirmou.

A poupança sempre foi uma das principais fontes de recursos dos bancos para a concessão de financiamento imobiliário no país, mas, com os juros cada vez menores, ela tende a perder depósitos. Como isso afeta o crédito imobiliário?

Nosso financiamento é ainda muito baseado na poupança, e não ter alternativas pode limitar a oferta de crédito. Não está limitando neste momento porque o mercado imobiliário ainda está se recuperando de uma crise, mas pode começar a limitar em um curto período. Em 2019, o volume de financiamentos cresceu em torno de 30%, e 2020 começou no mesmo ritmo. O que tem hoje na poupança é mais do que suficiente para atender a demanda dos próximos dois ou três anos, mas, para chegar ao tamanho que o mercado deveria ter, vão ser necessárias outras fontes além dela.

Qual é o tamanho que o mercado deveria ter?

O volume do crédito imobiliário no Brasil é ainda muito pequeno, em proporção ao PIB, se comparado a outros países. Em 2019, o crédito imobiliário ligado à poupança movimentou cerca de 75 bilhões de reais. Nos melhores anos, por volta de 2012, chegamos a mais de 100 bilhões de reais. Deveria ser o dobro disso, e, só com recursos da poupança, não será.

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

Se a poupança deve perder protagonismo nos financiamentos imobiliários, que outras fontes irão complementá-la?

Tem as LCIs [Letras de Crédito Imobiliário], que já representam uma parte importante da carteira dos bancos, e, mais recentemente, as LIGs [Letras Imobiliárias Garantidas], que são um produto amplamente usado em mercados desenvolvidos e estão começando por aqui. As LIGs são títulos com segurança absoluta, mas com prazos mais longos, e o investidor brasileiro não está acostumado a ter que deixar o dinheiro preso em uma aplicação, em troca de uma remuneração maior. É uma questão cultural que ainda precisa ser trabalhada para que as novas opções peguem de fato. Com os juros baixos, também cresce o número de fundos querendo diversificar sua carteira e investir em empreendimentos imobiliários, o que traz recursos para o setor. Antes, as incorporadoras basicamente iam ao banco e pediam um empréstimo, mas, agora, o financiamento delas está deixando de ser uma coisa só, carimbada, para se tornar um mix de fontes.

Começa também a haver uma diversificação nas modalidades de financiamento imobiliário oferecidas pelos bancos ao cliente final. É o caso da linha atrelada ao IPCA, lançada no ano passado pela Caixa e pelo Banco do Brasil.

Como essa diversificação muda o mercado?

Diversificação é sempre bem-vinda. São mais opções para o consumidor, e em um momento em que a concorrência está bastante aquecida. Mas é importante que as pessoas conheçam e entendam bem essas novas opções antes de optar por contratá-las. O financiamento atrelado ao IPCA, por exemplo, proporciona uma parcela menor no começo, mas pode ter muita instabilidade ao longo dos anos.

O que, na sua opinião, indica que a concorrência entre os bancos está aquecida?

Eles ficam anunciando cortes nos juros do crédito imobiliário; é algo que não acontecia antes. Eles estão brigando pelos clientes. A redução da Selic e a regulamentação da portabilidade foram essenciais para isso. A portabilidade demorou a pegar, estima-se que menos de 2% dos clientes tenham migrado, mas isso não significa que não esteja funcionando. Os pedidos de portabilidade são muito maiores do que os financiamentos de fato portados, porque os contratos vão sendo repactuados a taxas mais baixas. Há uma contraofensiva dos bancos para renegociar as condições e não perder o cliente. Como a intenção da medida não é aumentar a portabilidade, mas, sim, melhorar a negociação para o cliente, então o objetivo está sendo plenamente cumprido.

Podemos ainda esperar novos cortes nos juros da casa própria?

Eu não vejo mais muito espaço para eles caírem. A remuneração da poupança é atrelada à Selic. Se a Selic subir, o custo da poupança também sobe. Como o crédito imobiliário trabalha com prazos muito longos, a boa gestão recomenda não reduzir muito mais os juros do que o que chegaram até aqui, dada essa possibilidade, mesmo que remota, de a Selic voltar a ser alta. A Selic pode cair um pouquinho mais e os bancos podem fazer novas reduções, mas nada na magnitude vista até aqui, com taxas que foram de 10% para 7,5% em um curto período de tempo.

Em sua visão, é um bom momento para comprar um imóvel?

É um excelente momento. Os juros nunca estiveram tão baixos, e as taxas que estão sendo concedidas agora não vão ser repactuadas com o cliente depois, porque isso não acontece quando os juros sobem. Os preços também não subiram muito ainda. Em 2019, o valor dos imóveis subiu próximo da inflação, e isso já é a boa notícia, tendo em vista que estava caindo. Em algum momento, os imóveis voltam a se valorizar acima da inflação. Então, quem conseguir comprar agora, seja para morar ou investir, estará numa boa posição.

Esse possível novo ciclo de valorização no preço dos imóveis e de crescimento na atividade do setor pode repetir o que se viu nos anos de boom do mercado imobiliário, entre 2007 e 2012?

Acredito que não e que nem seria saudável. A crise de 2016 trouxe muitos aprendizados para todos – os bancos, as incorporadoras e os consumidores. Vale para os distratos, a inadimplência, o excesso de lançamentos, as pessoas que não conseguiram vender seus imóveis depois. Tudo isso trouxe muitas lições e fomenta uma retomada consistente, mas gradual e responsável. O que vamos fixar dessa crise é aprendizado. Se formos errar, que sejam erros diferentes, e não os mesmos do passado.

28/01 - Confiança da construção sobe para maior nível desde maio de 2014 – Valor Econômico

O Índice de Confiança da Construção (ICST), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), avançou 2,1 pontos em janeiro, para 94,2 pontos, atingindo o maior nível desde maio de 2014, quando chegou a 94,6. Pela oitava vez consecutiva, o índice registra alta em médias móveis trimestrais, passando de 89,9 pontos em dezembro de 2019 para 91,9 pontos.

A alta decorre da melhora da percepção dos empresários tanto em relação à situação atual quanto às expectativas. O Índice de Situação Atual (ISA-CST) avançou pela oitava vez, indo de 82,6 pontos para 84,3.

NOTÍCIAS: MERCADO IMOBILIÁRIO

A maior contribuição para o resultado do ISA-CST veio do crescimento de 2,2 pontos do indicador de carteira de contratos, que passou para 82,2 pontos, o maior valor desde janeiro de 2015 (85,3).

O Índice de Expectativas (IE-CST) alcançou 104,2 pontos, o maior desde setembro de 2012 (104,5). Dos quesitos que compõem esse índice, o indicador de demanda prevista nos próximos três meses avançou 2,6 pontos, para 105,2, o maior nível desde março de 2012 (106,5). Por sua vez, o indicador de tendência dos negócios nos próximos seis meses aumentou 2,2 pontos, para 103,2, o mesmo nível de março de 2013.

29/01 - Morar nas megalópoles virou um inferno. A Yuca diz ter a solução – Brazil Journal

Uns dirão que o negócio da Yuca existe há centenas de anos e nada mais é do que o bom e velho aluguel. Mas a pegada dessa startup fundada há poucos meses é resolver um problema de moradia que só se agravou recentemente, com o crescimento desordenado das megalópoles.

Com o aluguel custando os olhos da cara, as pessoas são forçadas a morar cada vez mais longe do trabalho e pegar um ou mais ônibus ou metrô abarrotados — quando tudo que elas mais querem é poder dormir mais uma horinha, sem falar no desperdício de tempo que se traduz em produtividade mais baixa.

Para resolver esse drama, a Yuca compra, aluga ou administra apartamentos em áreas nobres da cidade. Em seguida, os subdivide em quatro ou cinco estúdios e aluga para um público tipicamente de 20 a 35 anos.

Por R\$ 2.200 a R\$ 2.800/mês, o morador da Yuca tem direito a um pacote que inclui aluguel, condomínio, IPTU, as contas de água e luz, internet e serviços como limpeza semanal. (Detalhe: tudo é pago no mesmo boleto).

“Morar em São Paulo está ficando cada vez mais insustentável,” Eduardo Campos, o CEO e co-fundador, disse ao Brazil Journal. “A Yuca é uma resposta a isso e aos novos hábitos dos millennials, que estão demorando mais pra casar, mudando com mais frequência de trabalho e deixando de valorizar a posse do imóvel.”

A Yuca é inspirada na Ziroom, uma startup que faz exatamente a mesma coisa na China e já vale US\$ 5 bilhões. Com sete anos de vida, a Ziroom tem um milhão de apartamentos sob gestão e recebeu investimentos da Sequoia, Tencent e Warburg Pincus.

Antes de criar a Yuca, Campos co-fundou a ONEVC, uma gestora de venture capital, e a Parafuzo, um marketplace de serviços domiciliares.

Os outros fundadores são Rafael Steinbruch, que já trabalhou na Starwood Capital, investidora de real estate com participação na Log Commercial Properties e no empreendimento Parque Global; e Paulo Bichucher, um ex-analista do Pátria.

Em julho, a Yuca captou R\$ 20 milhões a um valuation de R\$ 100 mi. A rodada de seed foi liderada pela Monashees e teve participação da Credits, do ONEVC e de Barry Sternlicht, o fundador da Starwood. Uma próxima rodada (Series A) vai acontecer ainda este ano. A Yuca está desbravando um mercado ainda novo no Brasil: o modelo de shared living é praticamente inexplorado pelas grandes empresas de real estate e o conceito é desconhecido por boa parte da população — que ainda associa (erroneamente) o modelo com as velhas repúblicas estudantis.

Um imóvel padrão da Yuca tem quatro estúdios de 20 a 25 metros quadrados cada, cozinha e sala compartilhadas, além de uma área de serviço. Segundo os fundadores, o maior investimento vai para as camas (com “colchões iguais aos de hotéis”) e o banheiro (“que tem um puta chuveiro com vazão de 12 litros”).

Hoje, a Yuca opera de três formas: compra apartamentos para reformar e depois alugar os estúdios; faz contratos de aluguel de longo prazo com os donos dos imóveis e depois subloca os espaços; ou faz a gestão para terceiros. Dos três, os mais rentáveis são a compra e a gestão.

“Como compramos os apartamentos em prédios antigos — que em geral não tem academia, piscina nem quadras — conseguimos preços até 40% abaixo do custo de reposição,” diz Steinbruch. “Nosso custo médio de compra é de menos de R\$ 6 mil o metro quadrado.” Em breve, a Yuca também deve começar a operar prédios inteiros por meio de parcerias com incorporadoras ou fazendo o retrofit de imóveis comerciais.

Para financiar as aquisições, a startup acaba de mandar o Itaú BBA para estruturar um fundo imobiliário que deve levantar pelo menos R\$ 100 milhões neste ano. A primeira emissão será restrita a investidores institucionais, mas eventualmente o fundo deve listar na Bolsa.

O custo de aquisição mais a reforma de cada apartamento fica um pouco acima de R\$ 1 milhão, segundo Steinbruch.

Hoje, a Yuca tem 21 apartamentos com 80 estúdios. O plano é multiplicar esse número por 20, chegando a 500 apartamentos e 1,5 mil suítes até o fim do ano.

CONTATOS

Conheça o nosso time de especialista da área de Investimentos.

RENDA VARIÁVEL

research@guideinvestimentos.com.br



Luis Gustavo Pereira – CNPI
tavico@guide.com.br

FUNDOS IMOBILIÁRIOS

Daniel Chinzarian
dchinzarian@guide.com.br

Julia Carrera Bludeni
jbludeni@guide.com.br

Marco Antônio Govea
mgovea@guide.com.br

FUNDOS

gestao.fundos@guideinvestimentos.com.br

Erick Scott Hood
eshood@guide.com.br

Leonardo Uram
luram@guide.com.br

David Rocha
dsrocha@guide.com.br

Rodrigo Fazzolari
rfazzolari@guide.com.br

Rodrigo Fontana
rfontana@guide.com.br

TRADING

trade@guideinvestimentos.com.br

Luiz Augusto Ceravolo (Guto)
lceravolo@guide.com.br

Alessandro Utiyama
autiyama@guide.com.br

Filipe Carvalho
fccarvalho@guide.com.br

Gustavo Morgado
gmorgado@guide.com.br

RENDA FIXA

trade@guideinvestimentos.com.br

Gabriel S. Santos
gssantos@guide.com.br

Ricardo Sitonio Maia
rmaia@guide.com.br

Thomaz Telechun da Silva Telles
telles@guide.com.br

EQUIPE ECONÔMICA

Victor Beyruti Guglielmi
vbeyruti@guide.com.br

Rafael Passos
rpassos@guide.com.br

Luis Chapadeiro Sales
lsales@guideinvestimentos.com.br

Alejandro Ortiz Cruceno
acruceno@guide.com.br

POLÍTICA

Conrado Magalhães
cmagalhaes@guide.com.br

SALES

sales@guideinvestimentos.com.br

Cristiano Hajjar
chajjar@guide.com.br

Rodrigo Ramalho
rramalho@guide.com.br