



Nota da Reunião de 9 de Dezembro de 2010

Expectativas Para o Setor de Real Estate em 2011, nos seus Diferentes Segmentos

O Comitê de Mercado do NRE-Poli debateu oportunidades, desafios e riscos esperados no mercado do real estate em 2011, tomando como subsídio não só o comportamento do ano de 2010, mas também o que se pode vislumbrar sobre os impactos da economia mundial e da política econômica proposta ou evidenciada pelo novo governo.

A confiança na economia e a soma dos medos (renda e emprego no vetor mercado, taxa referencial de juros no lado do investimento e expectativa de inflação na vertente investimento para proteção de riqueza acumulada) são reconhecidas como as principais âncoras do comportamento do mercado de real estate.

O encaminhamento das contra-pressões no jogo das moedas no próximo semestre, combinado com as repercussões das notícias sobre os planos de governo para os próximos anos e as ações enunciadas, ou que estas notícias possam fazer prever, podem ser indutores de repercussões nos diferentes segmentos do real estate.

Segmentando o mercado de real estate e vislumbrando aspectos estratégicos do suporte ao setor, como o suprimento de recursos de financiamento para a produção, o Comitê de Mercado debateu o comportamento esperado para 2011 seguindo os tópicos seguintes.

(i) Shopping-Centers.

Verifica-se tendência de aquecimento do segmento de shopping-centers em pequenos centros urbanos do interior do País (até 200.000 habitantes), em razão do crescimento do poder de compras das classes de renda C, D e E. Essa demanda poderá ser atendida por meio da implantação de empreendimentos que exigirão montantes de investimento mais contidos do que nos grandes shoppings regionais implantados nas cidades de maior potencial de mercado no Brasil, agregados ao crescimento do segmento das franquias. A desconcentração de investimentos em projetos de menor escala (até 10.000 m² de ABL) pode permitir que um novo conjunto de empreendedores venha a se somar às grandes corporações atuantes no mercado brasileiro e até mesmo o advento de fundos imobiliários especializados.

Os grandes investidores podem também deslocar recursos para projetos de escala mais modesta, dando guarda a uma reformulação da estratégia operacional das lojas âncoras. Seguindo uma tendência mundial, hipermercados e grandes varejistas têm privilegiado um novo modelo de operação, reduzindo suas áreas de venda e a fim de permitir o atendimento de demandas descentralizadas,



especialmente nas faixas de renda da classe C. A oportunidade de investimento em projetos de menor escala, voltados para os novos consumidores das faixas de renda inferiores, que vem migrando para o mercado e para os quais as grandes marcas do varejo já desenham uma forma de atendimento deve ser explorada por algumas das grandes corporações, mas poderá criar novas células de investimento, via corporações ou fundos.

Nos grandes centros, destacam-se duas tendências: a) um movimento contínuo de revitalização dos shopping-centers existentes, em razão da multiplicidade de alternativas à disposição do consumidor e da competitividade crescente entre os diferentes empreendimentos; e b) a entrada no mercado brasileiro de novas marcas de expressão no exterior, com foco no poder de compra dos consumidores das faixas de renda mais altas.

(ii) Edifícios de Escritórios.

O desempenho do investimento em edifícios de escritórios corporativos de alto padrão é visto com otimismo, particularmente para implantação nas cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro, mas também nas principais capitais brasileiras, uma vez que a demanda permanece comandando os movimentos do mercado, evidenciando-se que há necessidade de espaços novos para as maiores corporações atuando no mercado brasileiro.

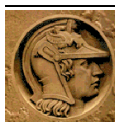
Mesmo reconhecendo que a simples busca por espaços de melhor qualidade seja em si um fator gerador de demanda, é razoável considerar que a alta verificada nos preços de locação de escritórios de alto padrão coloca um ponto de dúvida sobre o potencial de ocupação de novos espaços corporativos AAA. Custos elevados podem levar empresas a buscar espaços fora dos grandes centros, para instalar unidades de serviços de suporte, para as quais não tenham a necessidade de acentuar a imagem da corporação junto ao mercado.

São identificadas tendências de manutenção dos níveis dos preços de venda e de locação de espaços corporativos, mais intensa nos escritórios de padrão médio. Para escritórios partilhados em pequenas unidades, destinados ao atendimento da demanda de técnicos e profissionais liberais que atuam isoladamente ou mesmo em pequenos grupos, aguarda-se tendência de ligeira baixa nos preços de venda e de manutenção dos preços de locação.

(iii) Segmento residencial.

Espera-se que o mercado residencial em 2011 seja maior que em 2010, sem embargo de reconhecer que em 2010 o mercado supriu tanto a demanda orgânica como a demanda reprimida na crise havida no período de 2007 a 2009. Disponibilidade de crédito imobiliário, prazos mais longos e taxas de juro mais baixas foram os fatores que impulsionaram a demanda.

O produto destinado ao público de alta renda apresenta, para todas as regiões do País, uma tendência de manutenção dos níveis de demanda verificados em 2010. Empreendimentos destinados ao público de média renda mostram tendência de ligeira alta da demanda, e para o de baixa renda tende a ser mais intensa do que a



observada em 2010. Com relação à oferta de produtos residenciais, as empresas do real estate devem concentrar-se no atendimento tanto do crescimento orgânico dos atuais mercados, como do Programa “Minha Casa, Minha Vida”.

Quanto às habitações para baixa renda e o enquadramento no programa McMv já aparecem ressalvas sobre a inadequação dos tetos de preço que definem as faixas de atuação do programa, tendo em vista o crescimento de custos havido em 2010, tanto nas contas de construção, mas, particularmente dos terrenos adequados junto aos núcleos urbanos de maior importância no País. De nada adianta construir habitações em terrenos a custos compatíveis com os limites de preço enunciados, se estes projetos estiverem em localizações em que houver necessidade de induzir demanda. Demanda haverá onde houver emprego, transporte e as facilidades exigidas na vizinhança, da escola, ao lazer e ao comércio.

(iv) Alguns aspectos sobre estratégias de atuação e captação de recursos.

A opinião prevalente entre os membros do Comitê de Mercado, é que:

- as empresas do real estate utilizarão com maior intensidade do que fazem hoje parcerias locais e joint-ventures como estratégias de atuação nas regiões geográficas distintas das suas matrizes. A instalação de unidades operacionais próprias fora dos escritórios centrais parece uma tendência a ser abandonada, com exclusão dos grandes centros de São Paulo e Rio de Janeiro, eventualmente Brasília;
- os níveis atuais de fusões e aquisições devem ser mantidos, sustentando estratégias de crescimento mais agressivas, contra a busca exclusiva do crescimento orgânico;
- consideradas as dificuldades de selecionar oportunidades de investimento em mercados muito competitivos, mantém-se a idéia de que parcerias de investimento em empreendimentos com empresas geradoras de negócios deverão continuar acontecendo e com intensidade, porém reservando o controle operacional para as grandes corporações;
- não há preocupação quanto à disponibilidade de crédito imobiliário em volume suficiente para atendimento da produção e comercialização de imóveis residenciais, usando os mecanismos do SFH, com uma crescente influência das operações estruturadas, em volume relativo ainda pequeno;
- a principal forma de captação de recursos para investimento das empresas, exclusive crédito imobiliário, ocorrerá mais por endividamento e menos por captação no mercado de capitais;
- novos recursos financeiros a serem captados para investimento estarão mais concentrados em grandes empresas e menos dispersos entre empresas médias;
- há forte preocupação quanto à mão de obra de construção, cujo déficit de pessoal qualificado poderá acarretar acréscimo de custos e pressionar para cima o nível do risco dos investidores;



- constata-se que as empresas brasileiras planejam suas estratégias de atuação sem o apoio de indicadores adequados e confiáveis sobre a demanda habitacional nas diferentes regiões do País e nos diferentes segmentos do mercado. O efeito da falta de informação é indutor de desequilíbrios entre oferta e demanda. O mesmo ocorre com informações sobre velocidade de vendas, que, extraídas somente em alguns mercados por meio de indicadores que não retratam a intensidade da oferta, mas somente a relação entre vendas e oferta, podem induzir decisões inadequadas;
 - enfatiza-se a questão da capacidade gerencial nas organizações do real estate, que vem sendo formulada com grandes dificuldades, resultantes da inadequada formação dos currículos das escolas de engenharia civil. Diante dessa evidência, algumas empresas brasileiras já estão migrando para soluções de criar programas de MBA "in-house", para adequar a capacitação do seu pessoal de gestão às necessidades da escala e da dispersão das operações.
- (v) Os membros do Comitê opinaram sobre os movimentos dos diferentes segmentos de mercado de real estate esperados para 2011, em resposta às questões relacionadas no quadro abaixo, cuja síntese dos resultados é a seguinte:



COMITÊ DE MERCADO

reunião de dezembro 2010

5

Tendência de evolução dos investimentos em novos Shopping-Centers

- ↔ Nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro
- ↑ Em outras capitais
- ↑ Em outros municípios

Tendência de evolução do investimento em Edifícios de Escritórios

- ↑ Nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro
- ↑ Em outras capitais
- ↔ Em outros municípios

Tendência de evolução dos preços de venda de diferentes produtos imobiliários nos mercados mais expressivos do Brasil

- ↔ Residencial de alto padrão
- ↑ Residencial de médio padrão
- ↑ Residencial de padrão econômico
- ↔ Escritórios corporativos
- ↘ Escritórios partilhados em pequenas unidades

Tendência de evolução dos preços de locação de diferentes produtos imobiliários para renda, nos mercados mais expressivos do Brasil

- ↔ Shopping-Centers
- ↗ Galpões industriais em condomínio
- ↔ Galpões industriais isolados
- ↔ Escritórios corporativos
- ↔ Escritórios partilhados em pequenas unidades

Tendência de evolução da demanda dos mercados residenciais nas regiões indicadas

- ↔ Residencial alta renda: interior do Estado de SP; região metropolitana de São Paulo; RJ, ES e MG; regiões Norte, Nordeste, Sul e Centro-Oeste
- ↗ Residencial média renda: interior do Estado de SP; região metropolitana de São Paulo; RJ, ES e MG; regiões Norte, Nordeste, Sul e Centro-Oeste
- ↑ Residencial econômico: interior do Estado de SP; região metropolitana de São Paulo; RJ, ES e MG; regiões Norte, Nordeste, Sul e Centro-Oeste

Legenda

- ↑ Mais intensa que os níveis atuais
- ↗ Ligeira alta com relação aos níveis atuais
- ↔ Manutenção dos níveis atuais
- ↘ Ligeira baixa com relação aos níveis atuais
- ↓ Menos intensa que os níveis atuais



São membros do Comitê de Mercado do NRE-Poli:

Alessandro Olzon Vedrossi; Alex Kenya Abiko; Carlos Terepins; Cláudio Bruni; Claudio Tavares de Alencar; Daniel Citron; Eliane Monetti; Eric Cozza; Fernando Bontorim Amato; João da Rocha Lima Jr.; José Romeu Ferraz Neto; Marcelo Vespoli Takaoka; Mario Rocha Neto; Pedro Cortez; Roberto Aflalo Filho; Roberto Sampaio; Sérgio Alfredo Rosa da Silva; e Walter Luiz Teixeira, **sendo esta Nota firmada por:**

Alessandro Olzon Vedrossi; Alex Kenya Abiko; Carlos Terepins; Cláudio Bruni; Claudio Tavares de Alencar; Daniel Citron; Eliane Monetti; Eric Cozza; Fernando Bontorim Amato; João da Rocha Lima Jr.; José Romeu Ferraz Neto; Marcelo Vespoli Takaoka; Mario Rocha Neto; Pedro Cortez; Roberto Aflalo Filho; Roberto Sampaio; Sérgio Alfredo Rosa da Silva; e Walter Luiz Teixeira, na sessão secretariada por Roberto Ricardino, que se encarregou de consolidar, na redação desta nota, o tema tal como foi debatido.