

SUMMIT IMOBILIÁRIO

ESTADÃO 

Como será o mercado imobiliário em 2025

Especialistas do setor debateram as possibilidades para o próximo ano no Summit Imobiliário 2024, evento promovido pelo Estadão em parceria com o Secovi-SP

ABERTURA

Desafios e oportunidades para o mercado imobiliário em 2025

Executivos e especialistas do setor temem efeito sobre a alta da inflação e dos juros na renda da população; saques da poupança e FGTS precisam ser monitorados

Após um ano repleto de números positivos, o mercado imobiliário se prepara para um cenário mais desafiador em 2025. O aumento da taxa básica de juros para conter o avanço da inflação pode corroer a renda do brasileiro e reduzir o nível da atividade econômica. Além disso, os juros em alta encarecem o crédito para a compra da casa própria.

No Summit Imobiliário 2024, realizado em 28 de novembro em São Paulo e promovido pelo **Estadão** em parceria com o Secovi-SP, especialistas e executivos do setor discutiram sobre as preocupações para o próximo ano e debateram temas relevantes para a sociedade, como a redução do déficit habitacional, hoje em torno de 7 milhões de unidades no Brasil. “É imprescindível que as três esferas de go-

verno estejam juntas, o setor privado esteja junto, e que a gente possa destravar alguns gargalos”, diz o diretor-presidente da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano (CDHU), Reinaldo Iapequino.

Outro ponto foi a questão da sustentabilidade dos saldos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e da poupança para financiar o setor. O empresário Rubens Menin, da MRV e Banco Inter, questionou

a liberação de recursos do FGTS por meio do saque-aniversário e disse que a medida pode comprometer o orçamento do fundo.

O aumento dos saques da poupança, em um cenário de alta dos juros, também preocupa. “A diminuição do compulsório poderia ser uma saída rápida para compensar essa queda”, diz a vice-presidente de habitação da Caixa Econômica Federal, Inês Magalhães.

Crédito de até R\$ 16 mil para conquistar seu 1º imóvel direto na construtora



É viveram
Felizes
com endereço
certo

O maior programa de habitação de São Paulo oferece **crédito às famílias com renda de até 3 salários mínimos** para dar entrada na casa própria, direto na construtora, e reduzir ainda mais o valor das parcelas. Não precisa se cadastrar, basta fazer a análise com o agente financeiro.



**+ 60 MIL PESSOAS JÁ FORAM BENEFICIADAS.
SEJA A PRÓXIMA:**

Escolha seu imóvel
na lista



Visite o
empreendimento



Faça uma simulação direto
com o agente financeiro

CDHU

Secretaria de
Desenvolvimento Urbano e Habitação



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO
SÃO PAULO SÃO TODOS



SUMMIT IMOBILIÁRIO

Executivos dizem que
é urgente encontrar
saídas para juro alto e
escassez de recursos
da poupança



SERGIO BARZAGHI/ESTADÃO

CENÁRIO FUTURO

Taxa de juros, inflação e crédito são preocupação para 2025

*Após forte crescimento neste ano, setor terá de encontrar
soluções criativas para enfrentar um cenário mais complexo*

HELOISA SCOGNAMIGLIO

O mercado imobiliário vai terminar o ano de 2024 com resultados muito positivos na capital paulista, seja em números de lançamento ou comercialização de imóveis, diz o presidente do Secovi-SP, Rodrigo Luna, durante o Summit Imobiliário 2024, evento realizado pelo Estadão em parceria com o Secovi-SP. O ano que vem, no entanto, a história deve ser diferente e trazer inúmeros desafios para o setor.

CENÁRIO FUTURO

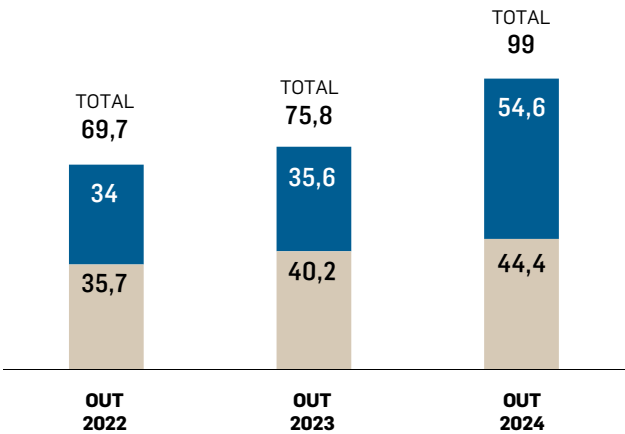
ESCALADA

Resultado do setor imobiliário em 2024 foi positivo, mas cenário do próximo ano preocupa

Unidades residenciais vendidas

ACUMULADAS EM 12 MESES, EM MILHARES

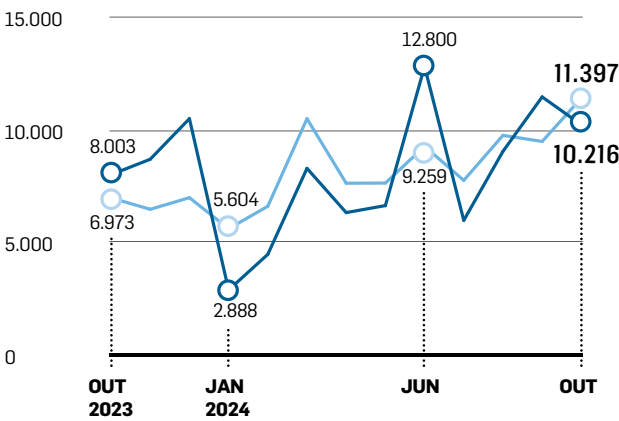
■ MINHA CASA, MINHA VIDA ■ OUTROS MERCADOS



Evolução mensal de unidades lançadas

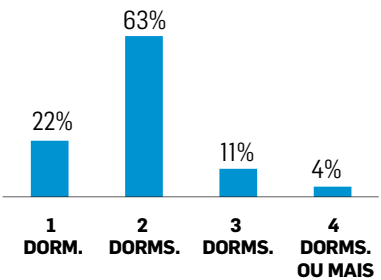
EM MILHARES

■ LANÇADAS ■ VENDIDAS

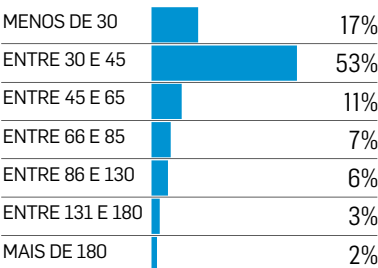


Perfil de imóveis novos

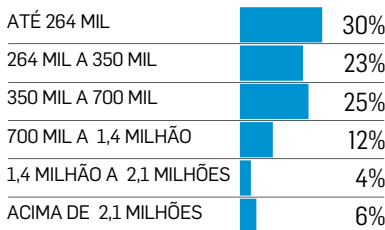
Número de dormitórios



Tamanho (m²)



Faixa de preço (R\$)



FONTE: SECOVI-SP / INFOGRÁFICO: ESTADÃO

De acordo com a pesquisa Secovi-SP, no acumulado de 12 meses até outubro, as vendas cresceram 31% e o lançamento de unidades residenciais, 33%. Os números, segundo Luna, tiveram forte influência da comercialização de unidades do programa Minha Casa, Minha Vida.

Nesse segmento, as vendas acumuladas em 12 meses avançaram 53% e os lançamentos, 84%. “A grande questão é: será que teremos em 2025 um desempenho similar?”, questionou o executivo.

A alta da Selic, o financiamento imobiliário e o déficit habitacional foram

os principais desafios destacados pelo CEO da S.A. O Estado de São Paulo, Erick Bretas, que também participou do Summit Imobiliário.

“Nesse momento, estamos diante de dois enormes gargalos no setor. O primeiro é o financiamento. É ur-

CENÁRIO FUTURO

gente encontrar alternativas para os juros altos e para a escassez de recursos da poupança”, diz Bretas. O outro é o déficit habitacional, que atinge todas as faixas de renda. “Precisamos buscar saídas inteligentes que irão entregar lares melhores e, consequentemente, desenvolver cidades mais acolhedoras e funcionais.”

COMPETIÇÃO

RUBENS MENIN DIZ QUE SETOR CONCORRE COM BOLSA FAMÍLIA E COM O SEGURO-DESEMPREGO

FONTES MAIS CARAS. Com o ciclo de alta da Selic e a retirada de recursos da poupança, fonte de menor custo para captação de concessão de crédito, os bancos precisam recorrer a fontes mais caras. Em um cenário de juros altos e bancos mais restritivos na concessão de crédito, famílias de renda mais baixa conseguem financiamento por meio de programas como o Minha Casa, Minha Vida, enquanto a classe média, com renda acima do limite dos programas sociais, enfrenta dificuldades.

Já em relação à habitação, o Brasil enfrenta um déficit de 7 milhões de moradias no País. “Um déficit que insiste em não reduzir, mesmo com o crescimento da produção brasileira, algo que precisamos conjuntamente combater”, diz Luna. “Um combate que exige a destinação dos recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para suas

finalidades precípuas, dentre as quais as principais do setor da habitação, para que milhões de brasileiros possam exercer o direito constitucional da moradia digna”, diz Luna.

CENÁRIO MACROECONÔMICO. Para o presidente do Secovi-SP, inúmeros sinais indicam que o País e o setor terão cenários mais desafiadores no próximo ano. “No contexto macroeconômico, a inflação pressionada impacta diretamente o poder de compra dos consumidores, reduzindo a demanda por imóveis e comprometendo a redução da taxa de juros que, por sua vez, aumenta o custo dos financiamentos imobiliários, dificultando a capacidade de compra de imóvel pelas famílias brasileiras.”

Para Luna, é um fim de ano de números extraordinários para o setor, mas de gosto amargo. “Chegamos ao final de 2024 com ótimos números, mas diante desse cenário desafiador nos próximos anos. E o desafio começa, obviamente, pela questão macroeconômica, em que nós precisamos encontrar um equilíbrio fiscal.”

Ele citou ainda outros pontos que precisam ser endereçados pelo setor, como a aderência às práticas ESG e a necessidade de inovar e implementar novas tecnologias, além do grave problema do aumento de custos de construção.

MÃO DE OBRA. O empresário Rubens Menin, presidente do conselho de administração da MRV e do Banco Inter, indicou também a escassez de mão de obra na construção civil, que está se agravando no Brasil. “Já temos dificuldade com a mão de obra, temos escassez. O que

nós temos de fazer nessa fase é capacitar. Possivelmente, se nada acontecer diferente, a gente vai ter uma dificuldade com a mão de obra na indústria, pelo menos nesses tempos”, diz Menin.

Segundo o empresário, o setor concorre na busca por trabalhadores com programas sociais, como o Bolsa Família. “Nós precisamos de programas sociais no Brasil, mas eles são concorrentes nossos. Por incrível que pareça, concorremos com o seguro-desemprego, com a Bolsa Família, com os benefícios sociais como um todo”, diz.

Segundo Luna, atualmente, há no Bolsa Família mais de 23 milhões de pessoas sem nenhuma perspectiva de saída do programa e que não entram no cálculo do desemprego do País. “Isso é péssimo, pois como essas pessoas estarão em cinco ou dez anos? Precisamos criar políticas que proporcionem oportunidades para elas se tornarem autossuficientes.”

REALIDADE. Bretas, de S.A., O Estado de São Paulo, afirma que o setor cresceu muito nos últimos anos, mas não sem enfrentar as dificuldades. “Planos diretores que insistem em não reconhecer as reais necessidades urbanas do município, carência de infraestrutura e mobilidade, regras que não deveriam existir, mas existem, e leis que deveriam ter sido feitas, mas não foram”, disse ele, ressaltando que eventos que promovem a discussão como o Summit Imobiliário trazem uma troca de ideias necessária para ajudar a sociedade brasileira a construir respostas e caminhos para o setor imobiliário.

Compra de imóveis
de alto padrão depende
de localização e
atrações no entorno
do empreendimento

HELVIO ROMERO/ESTADÃO-11/10/2006

NOVO PERFIL

Mudança nos hábitos de consumo redefine mercado de imóveis de luxo

Especialistas afirmam que hoje nem todo apartamento de alto padrão é grande; boa localização e entorno são essenciais

HELOISA SCOGNAMIGLIO

O mercado de imóveis de alto padrão tem visto uma demanda muito consistente nos últimos anos, afirma Arthur Monnerat, diretor comercial e de marketing da construtora Lindenberg. Segundo ele, que participou Summit Imobiliário 2024, isso ajudou a puxar o crescimento do setor.

NOVO PERFIL

“Percebemos o mercado com uma demanda boa. Tenho a impressão de que, no final do dia, todo o crescimento observado no segmento tem muito mais a ver com o comportamento do consumidor do que com estrutura econômica. Até porque não temos um cenário econômico em que o PIB cresce 5% ao ano, não temos inflação muito baixa e a própria produção também não diminuiu os custos”, afirma o executivo.

Na avaliação dele, o setor atravessa um momento extremamente favorável, impulsionado pela percepção crescente dos consumidores de que investir em imóveis de alto padrão é uma escolha vantajosa e estratégica. O CEO da Brain Inteligência Estratégica, Fábio Tadeu Araújo, tem opinião semelhante. “Desde o início da pandemia, o mercado cresceu todos os anos. Não teve nenhum ano de estabilização e nenhum ano de queda. O mercado de São Paulo vive cinco anos seguidos de alta no segmento de alto padrão.”

O executivo avalia que a única variável que não mudou nesse período foi o comportamento do consumidor. “Ele continua buscando imóvel de alto padrão, já que taxa de juros, expectativa do governo, desemprego, custos e inflação foram uma ‘gangorra’”, diz o CEO da Brain.

Ele afirma ainda que, antes da pandemia, apartamentos a partir de R\$ 2 milhões representavam 3% do mercado de São Paulo. Essa participação dobrou e hoje é de quase 6%. E em Valor Geral de Venda (VGV) representa 30%. “O crescimento foi muito forte.”

Para o diretor de relações com investidores da Lopes, Cyro Naufel, o crescimento do mercado de alto padrão veio não apenas da questão do consumidor, mas



Monnerat, da Lindenberg: pandemia criou apreço pelo ambiente



Hoje talvez todo apartamento grande seja de alto padrão, mas nem todo imóvel de alto padrão é grande. Há produtos compactos de alto padrão; localização continua sendo um ponto principal”

Cyro Naufel
diretor da Lopes

também de um “alinhamento de astros”. A Lopes criou neste ano uma divisão de negócios para atender exclusivamente compradores de imóveis de alto padrão.

Além do consumidor, o que ocorreu do lado do empresário, do incorporador, do mercado?”, questiona Naufel. “Saímos

da pandemia com uma inflação de custos absurda e um descompasso entre oferta e demanda, principalmente dos insumos de construção, bagunçando todos os orçamentos e a viabilidade dos incorporadores.”

Ele explica que, quanto maior o padrão do empreendimento, mais fácil é fazer o repasse do aumento de custos. “O empresário viu no altíssimo padrão um escape para conseguir recuperar pelo menos parte das margens.”

EXPERIÊNCIA DE LUXO. Para Arthur Monnerat, da Lindenberg, “o imóvel é uma experiência de luxo que você consegue resgatar o seu dinheiro de volta, diferente de uma viagem – ou seja, é algo que vai durar para o resto da vida.” Segundo ele, o comportamento do consumidor mudou no sentido de passar a valorizar esses imóveis como um investimento.

NOVO PERFIL

“Na minha interpretação, saímos da pandemia com mais apreço pelo ambiente da casa onde moramos. E depois é consolidada essa questão de que um imóvel de alto padrão é uma experiência de luxo, mas é uma experiência mais segura do ponto de vista do patrimônio”, explica.

PANDEMIA ISOLAMENTO SOCIAL PROVOCOU MUDANÇAS NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

PANDEMIA. Já Fábio Tadeu Araújo, da Brain, afirma que o crescimento do segmento está relacionado com a busca pelo bem-estar. “Durante a pandemia, quem tinha condições começou a comprar imóveis – nunca se vendeu tanto lote de lazer e apartamento de praia como nos dois primeiros anos de pandemia. E isso teve uma continuidade. Faço uma brincadeira que as pessoas ficam com ‘inveja’. Mas é que elas realmente percebem um aumento na qualidade de vida dos outros *(que compraram imóveis de alto padrão)*.” Fábio cita ainda a atratividade da fachada do empreendimento como um elemento que faz diferença para esse consumidor.

De acordo com Cyro Naufel, da Lopes, há 30 anos, o conceito de imóvel de alto padrão era ser grande e bem localizado. “Antigamente, alto padrão queria dizer que o apartamento era grande. Isso foi a primeira coisa que mudou. Hoje talvez todo apartamento grande seja de alto padrão, mas nem todo imóvel de alto padrão é grande. Você tem produtos compactos que são de alto padrão. A localização continua sendo um ponto principal”, afirma.

ENTORNOS MAIS VALORIZADOS DE SP

Imóveis no raio dos pontos mais valorizados da capital paulista têm preços acima da média

PREÇO DO M² NO ENTORNO



INFOGRÁFICO: ESTADÃO

ALÉM DA LOCALIZAÇÃO. Nesse segmento de luxo, não basta estar em um bairro nobre. Os consumidores hoje querem morar perto de pontos de interesse específico, como um shopping center, parque, praça ou clube.

Um levantamento feito pela boutique imobiliária Mbras mostra que os cinco locais que mais valorizam

os imóveis na capital paulista são o Shopping Cidade Jardim, o Clube Pinheiros, o Parque do Povo, a Praça Pereira Coutinho (Vila Nova Conceição) e o Clube Paulistano.

Enquanto o preço médio do metro quadrado (m²) de um imóvel de alto padrão na cidade é de R\$ 28,6 mil, o preço nessas regiões pode chegar a valores entre R\$ 70 mil e R\$ 100 mil.



Mudanças feitas pelo governo no Minha Casa, Minha Vida permitiram que municípios menores recebessem programa de forma efetiva

RECURSOS

Orçamento do FGTS pode limitar avanço do MCMV em 2025

Apesar do aumento dos recursos do fundo para habitação, programa pode ser afetado por alta de custos

DIEGO LAZZARIS

O orçamento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para o programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) em 2025 deve limitar o crescimento do programa, afirmou o economista-chefe do sindicato das empresas do mercado imobiliário em São Paulo (Secovi-SP), Celso Petrucci, durante o Summit Imobiliário 2024 – Tendências para a Economia Brasileira e para o Mercado Imobiliário em 2025, realizado em São Paulo.

RECURSOS

Em outubro, o Conselho Curador do fundo aprovou o orçamento de R\$ 142,3 bilhões para o ano que vem. Esse valor será distribuído entre investimentos em habitação, saneamento e infraestrutura. A maior parte dos recursos será empregada na habitação, que receberá R\$ 126,8 bilhões.

“O *funding* do FGTS para o MCMV é considerado satisfatório, especialmente porque o orçamento para o próximo ano será recorde, tanto em valor quanto em desembolso. No entanto, ele limita o crescimento contínuo que o programa tem experimentado nos últimos anos”, afirmou Petrucci.

A explicação é que, com o preço das unidades habitacionais subindo, as construtoras enfrentam dificuldades para manter o ritmo de lançamentos e vendas de empreendimentos.

AMPLIAÇÃO MUDANÇAS RECENTES FEITAS PELO GOVERNO ELEVARAM ALCANCE DO PROGRAMA MCMV

“Isso evidencia que, mesmo com recursos elevados, o crescimento do programa pode ser comprometido por fatores econômicos, como a alta dos custos de construção e o impacto das taxas de juros”, disse Petrucci.

Apesar disso, ele destaca que o resultado positivo do Minha Casa, Minha Vida nos últimos 15 anos é inegável. “Com cerca de 7 milhões de unidades entregues ou em processo de entrega, o programa se consolidou como uma política habita-

cional indispensável no Brasil”, afirmou o economista do Secovi-SP.

Segundo ele, as medidas implementadas pelo governo federal em julho do ano passado, como o aumento do subsídio e a redução dos juros para famílias com renda mensal de até R\$ 2 mil, tiveram reflexos positivos no mercado e impulsionaram o segmento.

“Este ano, devemos encerrar com cerca de 600 mil unidades contratadas pelo programa. Em São Paulo, as unidades lançadas pelo MCMV já representam quase 60% do mercado imobiliário local”, afirmou.

PROGRAMA COM MAIOR ALCANCE. O presidente executivo do conselho de administração da Pacaembu Construtora, Victor Almeida, também afirmou que, após as recentes mudanças adotadas pelo governo, houve uma ampliação significativa do alcance do programa, que agora atinge não apenas os grandes centros, mas também cidades de médio e pequeno portes.

“Hoje, municípios menores, com cerca de 100 mil habitantes, estão recebendo o programa de forma mais efetiva. Esse avanço se deve não apenas às alterações no programa federal, mas também à maior participação dos Estados, que têm atuado fortemente em parceria”, disse Almeida.

O executivo destacou que existe uma grande demanda por habitação no Brasil, impulsionada pelo momento positivo de formação de novos lares e famílias.

“Estamos vivendo um período em que muitas pessoas estão entrando na idade produtiva, o que aumenta significa-

tivamente a necessidade de moradias. Os baixos índices de desemprego e o aumento da renda facilitam o acesso à habitação, porém, há limitações importantes no financiamento disponível.”

FGTS E POUPANÇA NO LIMITE. Ele lembrou que o mercado depende principalmente dos recursos do FGTS e da poupança, e ambos estão no limite de sua capacidade. “Enquanto os juros não atingirem um patamar mais acessível, que permita ao mercado criar oportunidades mais amplas para as famílias, essa dependência continuará limitando o crescimento.”

ARCABOUÇO. A diretora de relações institucionais da Construtora Tenda, Daniela Ferrari, disse que a revisão do arcabouço urbanístico da cidade de São Paulo desde o segundo semestre do ano passado trouxe impactos positivos para a produção de Habitação de Interesse Social (HIS).

“Essas mudanças têm permitido levar empreendimentos para áreas mais centrais e bairros com melhor infraestrutura, ampliando o acesso a moradias de qualidade. Esse conjunto de normas, que facilita a produção imobiliária ao otimizar o uso da terra e permitir mais unidades por metro quadrado de terreno, tem contribuído diretamente para o desenvolvimento não apenas do programa Minha Casa, Minha Vida, mas também de outros projetos nas esferas municipal e estadual”, afirmou.

Segundo a executiva, a expectativa é de que esse movimento se mantenha no próximo ano. “A continuidade e fortalecimento dos programas habitacionais municipais e estaduais devem consolidar ainda mais a produção imobiliária e atender à crescente demanda por moradias”, afirmou Ferrari.

RECURSOS

‘Saque-aniversário vai comprometer o orçamento do FGTS’, diz Menin

HELOÍSA SCOGNAMIGLIO

O setor imobiliário no Brasil teve resultados importantes em 2024 e há um otimismo em relação às próximas duas décadas, segundo o empresário Rubens Menin, presidente do Conselho de Administração da MRV e do Banco Inter. No entanto, é preciso adaptar políticas públicas para que o setor alcance todo potencial no futuro, alertou o executivo durante participação no Summit Imobiliário 2024, organizado pelo **Estado** em parceria com o Secovi-SP.

“Sou super entusiasta do nosso setor, acho que os fundamentos são muito bons”, diz Menin, indicando que o mercado imobiliário no Brasil tem algumas vantagens, como ser “bastante evoluído” em termos de regulamentação. “Também temos uma alavanca muito forte, que é a expectativa da demanda dos próximos 20 anos de unidades sendo construídas no Brasil. São coisas in-

teressantes que nós temos, é um setor muito sustentável. Mas o que me deixa um pouco apreensivo é a falta de políticas públicas mais eficientes.”

Como exemplo, ele citou o saque-aniversário do FGTS. Criada em 2019, a modalidade, permite a retirada de parte do saldo da conta do FGTS anualmente, no mês de aniversário do trabalhador. Para Menin, isso compromete o financiamento do setor.

“O FGTS, que está salvando o nosso segmento, está sendo atacado. O saque-aniversário vai comprometer o orçamento futuro do FGTS, e de uma maneira ruim, porque você faz saque para pagar uma dívida e gastar o dinheiro uma vez. Se você pega o dinheiro do FGTS e investe na habitação, além de você propiciar o desenvolvimento econômico e social para aquela unidade, aquilo retorna para o sistema.”

Para ele, a modalidade precisa ser discutida “com urgência”. “Posso falar isso porque eu estou dos dois lados. Estou também no Banco Inter e os bancos estão surfando no saque-aniversário. Só que as pessoas não estão entendendo que isso é uma coisa para longo prazo”, diz.

Outro problema destacado por Menin é a fonte de recursos para o crédito imobiliário. O setor enfrenta aperto na concessão de crédito em meio à retirada de recursos da poupança e às restrições, a partir deste ano, para as Letras de Crédito Imobiliário (LCI).

O prazo para o portador de LCI resgatar dinheiro investido passou de três para nove meses. “Temos a poupança, que está tendo um momento ruim. Como é que você contrabalança a poupança com a LCI? Essa discussão também é urgente, não há dinheiro suficiente para 2025.”



FOTOS SERGIO BARZAGHI/ESTADÃO

Há preocupação sobre o impacto que a reforma tributária terá no preço do aluguel

POTENCIAL INEXPLORADO

Locação de imóveis pode ser estratégia para País enfrentar déficit habitacional

Só 20% da necessidade habitacional do Brasil é atendida por locação, enquanto em países como a Suíça esse índice chega a 50%

DIEGO LAZZARIS

A locação de imóveis, seja no modelo multifamily (empreendimentos residenciais destinados a locação) ou no modelo tradicional, é uma ferramenta essencial para enfrentar um dos principais desafios do Brasil: o déficit habitacional. A opinião é de especialistas do setor que participaram do Summit Imobiliário 2024 – Tendências para a Economia Brasileira e para o Mercado Imobiliário em 2025, realizado em São Paulo.

POTENCIAL INEXPLORADO

“Atualmente, apenas 20% das necessidades habitacionais do País são atendidas por meio da locação, enquanto em países como a Suíça esse índice chega a 50%, demonstrando o potencial inexplorado desse mercado no Brasil”, disse Moira Regina Toledo, diretora de risco e governança da Lello Imóveis.

Moira destacou que, para muitos brasileiros, a locação também funciona como uma solução para complementar a renda. “Isso fica ainda mais evidente no segmento de menor custo, em que pequenos investidores compram imóveis com seus recursos acumulados ao longo da vida e os alugam para garantir um reforço financeiro, sobretudo diante de um sistema previdenciário que muitas vezes não é suficiente para atender às necessidades de aposentadoria”, disse.

No entanto, o retorno financeiro é um fator decisivo nesta escolha. “Quando o mercado financeiro oferece alternativas mais atrativas do que o investimento em locação, o capital migra para onde há maior rentabilidade”, afirmou.

REFORMA TRIBUTÁRIA. Segundo Moira, essa dinâmica se torna ainda mais preocupante em um cenário de mudanças tributárias. A executiva citou um levantamento conduzido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), em parceria com outras entidades do



Moira diz que há uma retração na oferta de imóveis para locação



Quando o mercado financeiro oferece alternativas mais atrativas do que o investimento em locação, o capital migra para onde há maior rentabilidade”

Moira Regina Toledo
diretora da Lello

setor, que mostrou que os impostos sobre aluguéis podem sofrer um aumento de até 136,2% caso as regras da reforma tributária, recentemente aprovadas na Câmara dos Deputados, sejam mantidas.

“Com um déficit habitacional estimado em cerca de 7 milhões de moradias no Brasil, é fundamental garantir ambiente que ofereça segurança jurídica e condições atrativas para investimentos em locação. Sem isso, o mercado não terá condições de expandir e atender às necessidades habitacionais da população, comprometendo um direito básico e fundamental relacionado à dignidade e ao bem-estar social”, afirmou a diretora da Lello.

Na opinião de André Lucarelli, vice-presidente sênior de investimentos da Brookfield, caso ocorra o aumento da carga tributária sobre locação, haverá um repasse inevitável para o valor do aluguel, afetando todas as classes sociais. “Mesmo os pequenos investidores, que alugam imóveis como pessoa física, acabarão repassando esse custo aos inquilinos.”

EFEITO CASCATA. Segundo ele, essa dinâmica pode gerar um efeito cascata no mercado, encarecendo o acesso à moradia e prejudicando tanto inquilinos quanto o próprio setor de locação. “Se essas mudanças forem implementadas, os impactos podem ser severos, tornan-

POTENCIAL INEXPLORADO

do ainda mais difícil a situação já desafiadora do mercado imobiliário brasileiro.”

Para Moira, o aumento do aluguel não deve ocorrer apenas devido ao impacto da tributação, mas, principalmente, pela retração da oferta. “Quando o investimento no setor é desestimulado, a quantidade de imóveis disponíveis para locação diminui, enquanto a demanda permanece constante ou até aumenta, acompanhando o crescimento populacional”, afirmou.

Capitais como Florianópolis são exemplos claros dessa dinâmica, segundo a executiva. “São cidades onde a demanda por moradia segue em alta, mas a oferta de imóveis para locação não acompanha o ritmo. Esse desequilíbrio entre oferta e demanda tende a intensificar ainda mais a pressão sobre os preços, provocando aumentos que, em muitos casos, são difíceis até de mensurar”, disse.

Carolina Burg Terpins, fundadora e CEO da Antonella Realty, diz que é inevitá-

Modelo multifamily tem grande potencial de negócios no Brasil

Comum nos Estados Unidos, o modelo multifamily, em que todas as unidades de um mesmo edifício são voltadas para o aluguel, começa a avançar no Brasil como um negócio promissor.

Na maior economia do mundo, 90% das locações seguem essa modalidade. Esses números contrastam bastante com o cenário nacional, no qual, segundo o Censo de 2022 do IBGE, apenas 18 milhões, das mais de 90 milhões de

unidades habitacionais residenciais no Brasil são voltadas para o aluguel. Neste universo, 30 mil unidades, ou seja, menos de 1%, operam no segmento multifamily. Isso significa uma grande oportunidade de negócio para as empresas.

O mercado multifamily de residências tem despertado o interesse de investidores no País. Empresas como a Brookfield, por exemplo, tem feito empreendimentos nessa modalidade desde 2021 no mercado nacional. Nos Estados Unidos, a empresa tem portfólio de mais de 65 mil unidades.

vel reconhecer que alguém terá de arcar com essa conta em caso de encarecimento dos aluguéis. “Com o poder de compra das pessoas já comprometido, o impacto

será ainda maior nos aluguéis, tornando-os menos acessíveis para inquilinos e, ao mesmo tempo, menos atrativos para investidores”, disse.



PARCERIAS

Queda de déficit habitacional depende de união entre mercado e poder público

Executivos do setor defendem cooperação entre MCMV e órgãos estaduais, como a CDHU, sobretudo em questões burocráticas

HELOISA SCOGNAMIGLIO

Com um déficit de 7 milhões de moradias no Brasil, sendo 1,2 milhão no Estado de São Paulo e 380 mil na capital, a falta de habitação apenas será superada com parcerias entre as diversas esferas de governo e o setor privado. O tema foi abordado no Summit Imobiliário 2024, evento organizado pelo **Estadão** em parceria com o Secovi-SP.

PARCERIAS

EMANUEL/ADOBE.STOCK

O diretor-presidente da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano (CDHU), Reinaldo Iapequino, acredita que poderia haver mais interação entre o programa federal Minha Casa, Minha Vida (MCMV) e a CDHU. Segundo ele, o MCMV poderia ter uma atuação mais direta olhando para os parceiros estaduais, principalmente em relação às questões burocráticas.

“O programa não admite aquilo que a CDHU já tem em licitação. Tem de nascer agora um empreendimento novo e nenhum empreendimento novo a gente consegue emplacar em menos de seis meses ou um ano. O programa poderia permitir operar com projetos já em curso, todo mundo dividiria a conta e a gente conseguiria acelerar muito mais. Está faltando um pouco de sensibilidade para fazermos uma parceria melhor”, disse.

O executivo destacou os esforços feitos em parceria com a cidade de São Paulo, que, segundo ele, têm dado certo, como o programa Pode Entrar, parcerias público-privadas e projetos com a Cohab-SP. “Mas esperamos que as parcerias melhorem, principalmente em 2025, ano importantíssimo porque em 2026 é outro ano eleitoral. É imprescindível que as três esferas de governo estejam juntas, o setor privado



No Brasil, o déficit habitacional soma 7 milhões de moradias

esteja junto, e que a gente possa destravar alguns gargalos. O apelo que eu faço aqui é usarmos os convênios e contratos já firmados, sentarmos na mesma mesa e vermos quais são os pontos de destravamento.”

AVANÇOS. Apesar dos gargalos, Iapequino disse que a CDHU tem apresentado avanços importante no Estado de São Paulo. “Na gestão anterior, a gente conseguia, com esforço enorme, entregar 5 mil ou 6 mil unidades por ano. Já entregamos nesta gestão, só pela CDHU, quase 13 mil unidades, então muda o patamar. O governador Tarcísio está colocando recursos e, neste ano, recebemos quase R\$ 3,5 bilhões, comparando com anos anteriores, que era na faixa de R\$ 1 bilhão a R\$ 1,3 bilhão.”

O secretário de Desenvolvimento Urbano e Habitação do Estado de São Paulo, Marcelo Cardinale Branco, afirmou que o governo estadual está atuando para ampliar o escopo do atendimento habitacional. “O governador desenhou uma meta audaciosa de entregar 200 mil unidades habitacionais no Estado. Nós já entregamos 45 mil unidades, 13 mil só da CDHU, e já temos mais 77 mil em construção. Temos, realmente, a vontade e a disposição de atingir essa meta de 200 mil unidades”, diz.

“Dentro desse déficit estimado temos diversos tipos de necessidades”, ressaltou o secretário, citando desde famílias de renda mais baixa, pessoas em área de risco ou com pouca ou nenhuma capacidade

ENTRAVES
É PRIMORDIAL QUE OS
GOVERNOS FEDERAL,
ESTADUAL E MUNICIPAL E O
MERCADO PRIVADO
ATUEM JUNTO

PARCERIAS

de pagamento da prestação, até pessoas que têm um renda maior e já tem alguma capacidade de pagamento. Ele destacou a importância da CDHU no atendimento a esses públicos. “Houve anteriormente a ideia do fechamento da CDHU. Mas nós, no governo atual, somos contrários a isso. A CDHU, eu diria, é uma das empresas mais eficientes na construção habitacional popular no Brasil.”

Branco destacou ainda o trabalho do governo estadual nas regularizações fundiárias, com a atual gestão atingindo a marca de mais de 100 mil títulos de regularização de imóveis concedidos. “A questão da regularização também é importante no atendimento ao déficit habitacional, porque as pessoas não têm segurança para a sua habitação sem o título. A pessoa não consegue obter um financiamento, não consegue dar em garantia, não consegue vender.”

METRÓPOLE. O secretário adjunto municipal de Habitação na cidade de São Paulo, Sidney Nery da Silva, apresentou dados sobre a realidade enfrentada pela maior metrópole da América Latina. Com uma população de 12 milhões de habitantes e um fluxo anual de 15 milhões de turistas, a

ENTENDA O PROBLEMA

● O que é déficit habitacional?

Trata-se do número de famílias sem moradia ou que vivem em condições de moradia precária em uma região. Também entram no cálculo, a coabitação familiar, quando mais de uma família vive em um espaço, e o ônus excessivo do custo do aluguel

● Qual o déficit do Brasil?

O Brasil tem um déficit habitacional de 7 milhões de moradias, sendo 1,2 milhão no Estado de São Paulo

● Campeões

São Paulo e Minas Gerais são os Estados com os maiores déficits habitacionais. Em São Paulo, há falta de 1,2 milhão moradias e, em Minas, 556 mil moradias. Na outra ponta, os menores números absolutos estão nos Estados do Acre (28,7 mil) e Roraima (30,9 mil), na região Norte, que tem população menor em relação ao restante do País.

capital tem um grande potencial turístico e econômico, afirmou Silva, também abordando a questão habitacional como um de seus maiores desafios.

O secretário afirmou que a administração atual trabalha para combater o déficit habitacional no município por meio de iniciativas como o programa Pode Entrar, que já resultou na contratação de 72 mil unidades habitacionais. “Nossa meta pública era 49 mil unidades. E como passamos para 72 mil? Por meio de parceria. Nós tivemos uma modelagem de Parceria Público-Privada que nos permitiu contratar mais 22,5 mil moradias.”

Silva também destacou o trabalho da prefeitura na regularização fundiária, que, segundo ele, visa proporcionar segurança jurídica a cidadãos que esperavam há décadas por seus títulos de propriedade. “A capital ainda tem essas distorções e desigualdades. E nós estamos aqui para enfrentar esse desafio, não somente como construtores e outros perfis pertencentes ao segmento imobiliário, mas porque, além das obras, nós precisamos construir uma sociedade”, afirmou.

Aperfeiçoamento de regras ajudou empresas a acessar o mercado de capitais para financiar obras

AUMENTO DA SEGURANÇA JURÍDICA

Melhora na legislação atrai novos investidores

Marco legal de garantias e novas regras para emissão de títulos setoriais têm ampliado acesso ao mercado

DIEGO LAZZARIS

O mercado imobiliário brasileiro vive um momento de transformação, impulsionado por avanços importantes na segurança jurídica e na simplificação das operações de securitização, de acordo com especialistas que participaram do Summit Imobiliário 2024, realizado em São Paulo.

AUMENTO DA SEGURANÇA JURÍDICA

O sócio do escritório Negrão Ferrari Advogados, Carlos Ferrari, afirmou que medidas como a Resolução CVM 60 e o Marco Legal das Garantias, além de ajustes nas regras de oferta de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), têm dinamizado o setor, atraindo mais investidores e ampliando o acesso ao mercado de capitais.

Com isso, a securitização tem avançado na participação do crédito imobiliário, consolidando-se como um pilar importante de *funding* no País. “Vivemos um momento singular em 2024, que reflete os resultados de uma série de avanços em busca da tão necessária segurança jurídica no mercado imobiliário. As iniciativas contínuas para simplificar, agilizar e tornar mais seguras as operações de securitização atraem capital de forma mais dinâmica e eficiente.”

MAIS DINHEIRO FUNDOS E CERTIFICADOS DE RECEBÍVEIS AUMENTAM RECURSOS PARA O SETOR, DEPENDENTE DA POUPANÇA

Segundo ele, nos últimos três anos, houve avanços significativos nesse sentido, como a evolução nas regras de oferta de CRIs, com as Resoluções CVM 160 e 175. A mais recente, a 175, eliminou a limitação no número de investidores, que anteriormente era uma barreira para a distribuição dos papéis sob a

Resolução 476. “Agora, o mercado tem acesso a um leque mais amplo de investidores, desde profissionais qualificados até o varejo, com processos mais rápidos e menos burocráticos, graças à dispensa de registro em determinadas condições”, afirmou.

Danny Gampel, sócio e chefe de crédito da CyCapital, disse que as emissões de CRIs se tornaram mais acessíveis em termos de custo para os fundos imobiliários. “Há 15 anos, era quase inviável para um incorporador recorrer ao mercado de capitais, a menos que se tratasse de uma operação extremamente diferenciada. Além disso, a poupança, que tinha um papel muito forte no financiamento imobiliário, também limitava a competitividade dessas alternativas.”

Hoje, segundo Gampel, a realidade é outra. Em 2018, por exemplo, as captações eram majoritariamente feitas por investidores institucionais. “Atualmente, o varejo ocupa um papel central, viabilizando captações mais baratas e acessíveis. Isso possibilitou que incorporadores passassem a acessar o mercado de capitais não apenas para financiar obras, mas também para explorar outras modalidades de operações que antes eram inviáveis.”

Segundo o sócio da CY Capital, esse crescimento do mercado, impulsionado pelo aumento da base de investidores e pela redução dos custos, foi um dos principais pilares que transformaram o setor, democratizando o acesso ao financiamento imobiliário e criando novas oportunidades de desenvolvimento.

POPULARIZAÇÃO. O sócio da gestora Kinea, Carlos Martins, concorda que o crescimento e a popularização dos fundos imobiliários dedicados à compra de CRIs tem sido um fator importante para a expansão desse mercado. “Esses fundos, cada vez mais acessíveis ao investidor, desempenham um papel fundamental na atração de capital e no fortalecimento da indústria de CRIs”, disse.

De acordo com ele, no início do ano, os investidores estavam mais focados nos “fundos imobiliários de tijolo”, que investem em imóveis físicos, devido à expectativa de queda nas taxas de juros. “No entanto, com a perspectiva de alta nos juros, a atenção se voltou para os fundos de CRIs, que oferecem indexação ao CDI ou à NTN-B, acrescida de um prêmio, tornando-se alternativa em cenários de juro alto.”

Jackson Raone Benevides, superintendente de produtos de atacado do Banco BRB, destacou que a diversificação de instrumentos de captação é importante neste cenário de alta dos juros, que impactam diretamente o financiamento habitacional.

“A diversificação do *funding* é um elemento-chave da nossa estratégia, envolvendo instrumentos como Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e poupança. Além disso, o banco busca ampliar suas soluções para incorporadores, incluindo a emissão de CRIs, garantindo alternativas para atender às demandas do mercado imobiliário”, afirmou.

AUMENTO DA SEGURANÇA JURÍDICA

Corte de compulsório é saída para elevar crédito

Uma das saídas mas rápidas para compensar a queda no saldo da poupança, uma das principais fontes de recursos do setor imobiliário, seria a diminuição do compulsório, afirma a vice-presidente de habitação da Caixa Econômica Federal, de Inês Magalhães.

“Dentro do setor, há um consenso sobre as prioridades para enfrentar os desafios atuais. A medida que poderia ter o impacto mais rápido seria a redução do compulsório em pelo menos 5 pontos percentuais, o que liberaria cerca de R\$ 40 bilhões para o mercado”, disse Inês, durante o Summit Imobiliário 2024.

ACRÉSCIMO
REDUÇÃO DO COMPULSÓRIO
LIBERARIA CERCA DE
R\$ 40 BILHÕES DE RECURSOS
PARA O SETOR

No entanto, ela destacou que ainda não há confirmação sobre a possibilidade dessa mudança, especialmente considerando a transição na presidência do Banco Central (BC) e as preocupações em torno de como a medida poderia pressionar a inflação.

Os depósitos compulsórios são uma parte do dinheiro que os bancos recebem dos clientes e que, por determinação do BC, devem ser reservados e depositados em uma conta na autoridade monetária, sem possibilidade de serem emprestados ou usados para outros fins.

CAPACIDADE DE CRÉDITO. A avaliação é que a liberação de uma parte do compulsório poderia aumentar a capacidade dos bancos de oferecer mais empréstimos imobiliários. No acumulado do ano até novembro, a poupança teve retirada líquida (diferença entre aplicações e saques) de R\$ 17,495 bilhões. Em 2023, a caderneta teve resgate líquido de R\$ 87,819 bilhões e, em 2022, a saída foi de R\$ 103,237 bilhões.

Para Inês, a diminuição da captação da caderneta de poupança era esperada, já que a aplicação responde diretamente às variações na taxa de juros. “Quando os juros estão elevados, a captação tende a diminuir. A avaliação é que a poupança dificilmente voltará a ter a mesma proporção de relevância que teve no passado, mas ela permanece uma fonte importante para o setor.”

Segundo a executiva da Caixa, além do compulsório e da poupança, há discussões sobre a atração de investidores institucionais para o setor habitacional, como os fundos de pensão. “Para que isso aconteça, seria necessário criar instrumentos mais alinhados ao perfil e ao apetite dessas instituições. Esse tipo de ajuste poderia abrir novas oportunidades de financiamento para o mercado”, afirmou.

Outra pauta relevante é a captação de recursos por meio de fundos verdes, especialmente para segmentos do setor que se alinham a práticas sustentáveis, de acordo com a executiva. **DL**