

ENCONTRO DE IMOBILIÁRIAS

BRA!N
Inteligência Estratégica

 **SECOVIS**
A CASA DO MERCADO IMOBILIÁRIO

MUNICÍPIOS ESTADO DE SÃO PAULO

RMSP

Barueri
Cotia
Diadema
Guarulhos
Mauá
Mogi das Cruzes
Osasco
Santana de Parnaíba
Santo André
São Bernardo do Campo
São Caetano do Sul

ESTADO DE SÃO PAULO

Americana
Araçatuba
Araraquara
Araras
Assis
Bady Bassitt
Barra Bonita
Barretos

Barueri
Batatais
Bauru
Birigüi
Boituva
Bragança Paulista
Caçapava
Campinas
Catanduva
Conchal
Cotia
Diadema
Dracena
Fernandópolis
Franca
Guaíra
Guariba
Guarujá
Guarulhos
Hortolândia
Ibitinga
Indaiatuba

Itapetininga
Itapeva
Itapevi
Itapira
Itápolis
Itu
Itupeva
Jaú
Jundiaí
Leme
Limeira
Lins
Louveira
Marília
Matão
Mauá
Mirassol
Mococa
Mogi das Cruzes
Mogi Guaçu
Mogi Mirim
Monte Alto

Monte Mor
Nova Odessa
Novo Horizonte
Osasco
Paulínia
Penápolis
Piracicaba
Pirassununga
Pitangueiras
Praia Grande
Presidente Epitácio
Presidente Prudente
Ribeirão Preto
Rio Claro
Salto
Santa Bárbara d'Oeste
Santa Fé do Sul
Santana de Parnaíba
Santo André
Santos
São Bernardo do Campo
São Caetano do Sul

São Carlos
São João da Boa Vista
São José do Rio Preto
São José dos Campos
São Manuel
São Vicente
Serrana
Sertãozinho
Sorocaba
Sumaré
Taquaritinga
Tatuí
Taubaté
Valinhos
Vargem Grande Paulista
Vinhedo
Votorantim
Votuporanga

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS

293.013 - Nacional
36,6% MCMV

MCMV

107.401 - 2023

36.824 – 2023

59,5% do Estado
34,3% do país

61.836 - 2023



73.249 – Total Capital
25% - Total país

36.425 – 2023

41,9% do Estado
19,6% do país

DEMAIS PADRÕES

86.862 - 2023

185.612 - 2023



■ 1T2023

■ 2T2023

■ 3T2023

■ 4T2023

■ jan/24

UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS

322.851 - Nacional
34,7% MCMV

MCMV

35.897 – 2023

59,5% do Estado
34,3% do país

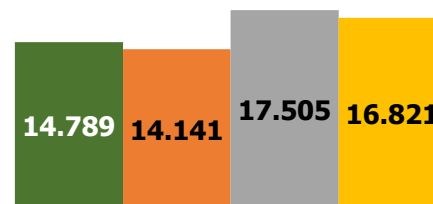


São Paulo Capital



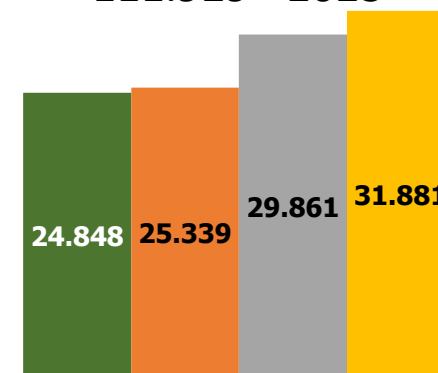
RMSP

63.256 - 2023



Estado de São Paulo

111.929 - 2023



Nacional

76.145 – Total Capital
23,6% - Total país

DEMAIS PADRÕES

40.248 – 2023

38,8% do Estado
19,1% do país

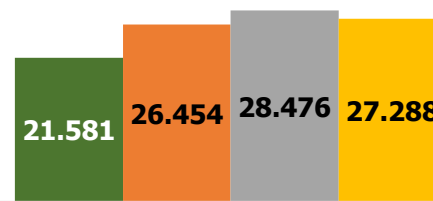


São Paulo Capital



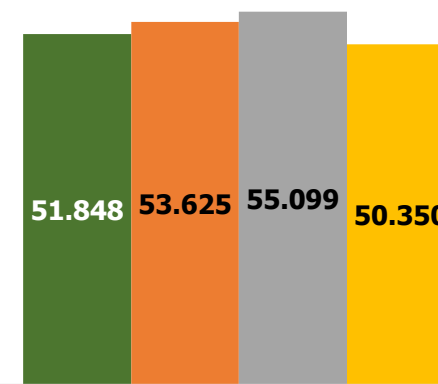
RMSP

103.799 - 2023



Estado de São Paulo

210.922 - 2023



Nacional

■ 1T2023

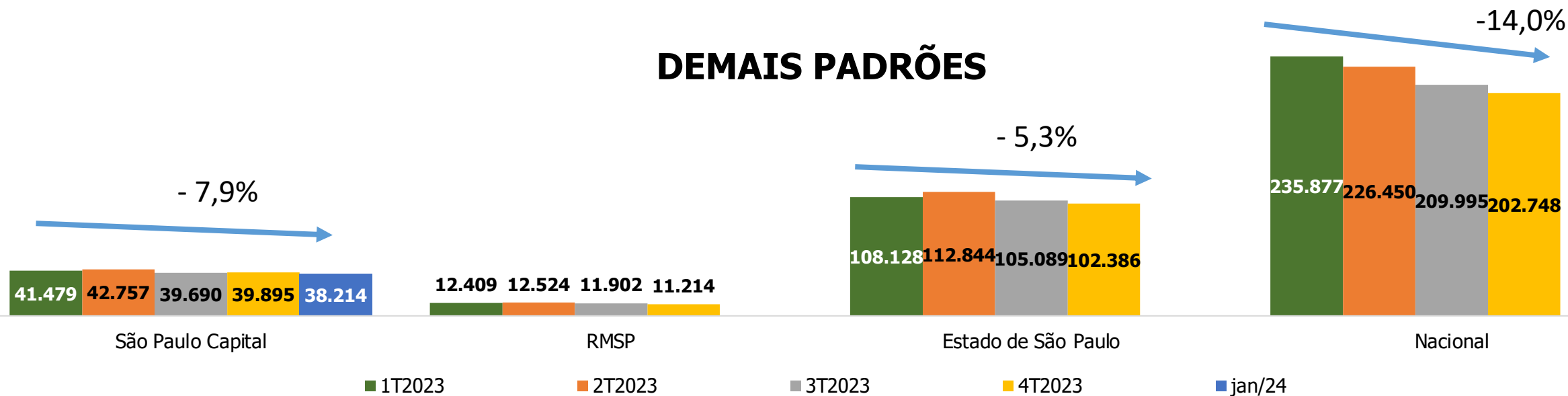
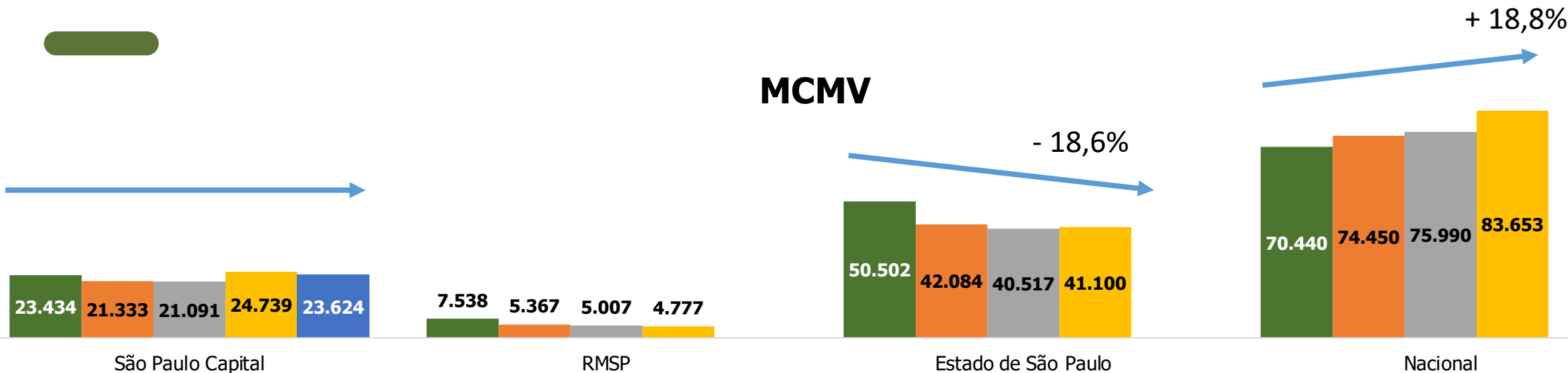
■ 2T2023

■ 3T2023

■ 4T2023

■ jan/24

OFERTA FINAL



■ 1T2023 ■ 2T2023 ■ 3T2023 ■ 4T2023 ■ jan/24

VGL LANÇADO (EM R\$ MILHÕES)

Região	1T2023	2T2023	3T2023	4T2023	jan/24
São Paulo Capital	4.208	12.390	9.755	17.135	899
RMSP	1.382	1.303	1.986	2.157	-
Estado de São Paulo	15.270	22.086	17.937	24.063	-
Nacional	33.876	45.608	40.953	52.619	-

VGv Total 2023 Capital R\$43,48 Bi

VGv Total 2023 Nacional R\$173,05 Bi

Capital / Nacional = 25,13%

VGV VENDIDO (EM R\$ MILHÕES)

Região	1T2023	2T2023	3T2023	4T2023	jan/24
São Paulo Capital	7.915	11.196	11.636	12.573	2.546
RMSP	1.609	1.710	2.294	2.392	-
Estado de São Paulo	16.490	20.623	23.394	22.880	-
Nacional	41.378	43.815	47.755	48.540	-

VGV Total 2023 Capital R\$43,32 Bi

VGV Total 2023 Nacional R\$181,49 Bi

Capital / Nacional = 23,87%

EMPREENDIMENTOS DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL (MULTIFAMILY)

BRA!N



CONCEITO

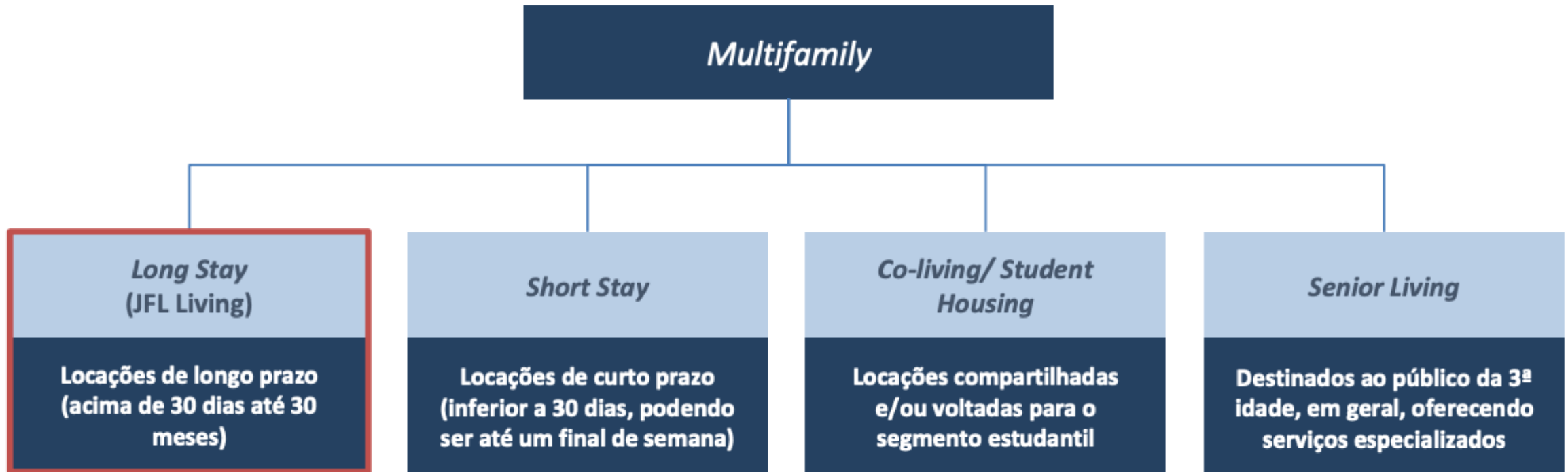
Multifamily são propriedades com várias unidades residenciais (apartamentos ou casas) pertencentes a um único proprietário, geralmente uma empresa “property company” ou grupo investidor, que por sua vez possui o controle do condomínio. Ou seja, os moradores são apenas inquilinos, não havendo pulverização na propriedade.

Diferente do habitual, onde cada unidade residencial é adquirida por diferentes proprietários e alugada aos moradores, uma propriedade multifamily pertence a um único dono.

A operação de uma propriedade multifamily costuma ser muito mais organizada e profissional, contando com infraestrutura completa e **disponibilidade de serviços**, que geralmente inclui mobília, utensílios, itens de cama mesa e banho, limpeza, lavanderia, pacote de entretenimento com internet e outros.

CONCEITO

O segmento multifamily pode ser dividido nas seguintes categorias:



Fonte:
Relatório Gerencial
JFL Living FII JFLL11
Setembro 2022

Características	Observações
Controle do Condomínio	<ul style="list-style-type: none">Permite uma maior agilidade na tomada de decisão e geração de valor no longo prazo. Por exemplo: caso haja necessidade de realizar uma reforma nas áreas comuns, as decisões serão aprovadas em assembleia de condôminos sem grandes dificuldades, dado a propriedade de mais de 50% da fração ideal do empreendimento.
Profissionalização da Operação	<ul style="list-style-type: none">Operação similar a uma empresa, com receitas, despesas, orçamentos, contabilidade e métricas de gestão.Maior racionalidade no negócio, com realização de estudos de viabilidade para tomada de decisão de investimentos, reformas, etc.
Economias de Escala	<ul style="list-style-type: none">Dado que a proprietária opera todos os apartamentos, há ganho de escala. Por exemplo, se houver a necessidade de trocar armários de unidades, a administração realiza a compra de vários <i>kits</i> de armários, reduzindo o valor por unidade.
Controle de Preço da Oferta de Unidades	<ul style="list-style-type: none">O controle do ativo e padronização dos contratos de aluguel permitem que as unidades sejam ofertadas por preços similares, evitando concorrência predatória no empreendimento.
Resiliência do Mercado <i>Multifamily</i>	<ul style="list-style-type: none">A pulverização dos locatários contribui para a resiliência do portfólio, uma vez que a eventual saída de um locatário não gera impacto significativo no recebimento de receitas.

CARACTERÍSTICAS

- **ORIGEM DO ATIVO**
- **PARTICIPAÇÃO % NO CONJUNTO DE UNIDADES DO CONDOMÍNIO**
- **ESTRATÉGIA EMPRESARIAL RELACIONADA A FASE DO NEGÓCIO**
- **FUNDING**
- **GESTÃO DA OPERAÇÃO**
- **PERMANÊNCIA PREDOMINANTE**
- **ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA**
- **FAIXAS DE RENDA**

ORIGEM DO ATIVO

- **GREENFIELD (BUILT TO RENT)**

Aquisição de terreno (mobilidade), licenciamento, construção e instalação de FFNE (Furniture Fixture and Equipment) de empreendimentos, desenvolvidos com projetos específicos para locação.

Escala (a partir de 200 unidades)

- **BROWNFIELD**

Quando o empreendedor assume serviços de operação e manutenção, incluindo a possibilidade de melhorias do edifício existente.

- **RETROFIT**

A modernização de instalações ou edificações para as exigências de uso atuais.

- **YELLOWFIELD**

Quando as necessidades de expansão do capital físico instalado (CAPEX) são elevadas relação ao existente, como se houvesse também uma porção de Greenfield, significativo em relação ao total, envolvido no mesmo projeto.

PARTICIPAÇÃO % NO CONJUNTO DE UNIDADES DO CONDOMÍNIO

- INTEGRAL

- ✓ Mais comum para companhias ou fundos especializados.

- MAJORITÁRIA

- ✓ Normalmente adotada como equacionamento de funding.

- PULVERIZADA

- ✓ Pode não ser tecnicamente considerado Multifamily, mas é um modelo bastante comum no Brasil. E nos EUA, apenas 3% das propriedades para locação residencial pertencem aos REITs e o restante está pulverizado no mercado privado.

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL RELACIONADA A FASE DO NEGÓCIO

○ DESENVOLVIMENTO

- ✓ O *Yield on Cost* é o dividendo em relação ao preço médio de aquisição ou construção. Diferentemente do *Dividend Yield*, ele não considera o preço de mercado.
- ✓ Médio Prazo
- ✓ Maior rentabilidade e Risco Maior

○ OPERAÇÃO

- ✓ Taxa de Locação, *Cap Rate*, Rental ou *Dividend Yield* são os preços médios unitários (por metro quadrado) de locação anualizada, dividido pelo preço médio unitário (também por m²) de venda.
- ✓ Longo Prazo
- ✓ Menor rentabilidade e Risco Menor

FUNDING

- MERCADO DE CAPITAIS

Menos de 1% de participação nos FIIs do país, com grande possibilidade de crescimento para os próximos anos.

- EQUITY

Recursos próprios.

- VENDA DE PARTE DAS UNIDADES PARA INVESTIDORES PULVERIZADOS

Por exemplo, estoques remanescentes de empreendimentos de incorporação
Fase mais crítica dos distratos.

Obs.: Falta linha específica de crédito para a construção deste tipo de empreendimento no Brasil.

GESTÃO DA OPERAÇÃO

- PRÓPRIA

Por exemplo, como a JFL (Apresentação do Case).

- TERCEIRIZADA

Algumas administradoras hoteleiras estão atuando neste segmento de residencial com serviços hoteleiros e Short Term Rentals, como o Atlantica Residences criada pela Atlantica Hotels International, City Home by Intercity e Atrio Hotels com a XTAY.

A construtora VITACON criou em 2018 a start up Housi, que oferece assinatura de moradias. Durante a pandemia a empresa se transformou em um Marketplace, abrindo espaço para outras marcas de locação e para grupos hoteleiros, que já possuem 50 mil quartos na plataforma.

Outra grande construtora e incorporadora que também objetiva ampliar o core business no segmento é a Gafisa através de plataforma imobiliária, por meio do Viver Bem by Gafisa, que firmou uma parceria com a startup Nomah.

TEMPO DE PERMANÊNCIA PREDOMINANTE

- LONG STAY (Ou MID STAY)

Acima de 90 dias.

Normalmente o locatário pode rescindir o contrato, sem pagamento de multas, antes do prazo de 30 meses, o que é interessante para o proprietário, que pode reajustar livremente o valor de locação para o próximo contrato.

Menor receita/dia e operação mais simples

- SHORT STAY (artigos de 48 a 50 da Lei do Inquilinato)

Pela Lei, até 90 dias.

Destinada à residência temporária do locatário, para prática de lazer, realização de cursos, tratamento de saúde, feitura de obras em seu imóvel, e outros fatos que decorrem tão-somente de determinado tempo.

O locador poderá receber de uma só vez e antecipadamente os aluguéis e encargos, bem como exigir qualquer das modalidades de garantia previstas no art. 37 para atender as demais obrigações do contrato.

Tipicamente poucos dias (entre 2 e 10 dias)

Maior receita/dia e operação mais complexa (check-in, check out, arrumação e limpeza).

ABRAGÊNCIA GEOGRÁFICA

- MULTINACIONAL

Por exemplo, a Greystar (700 mil unidades no mundo), a Paladin e a Brookfield.

- NACIONAL

Por exemplo, a Luggo (MRV)

- REGIONAL OU CIDADES ESPECÍFICAS

As principais operações empresariais estão localizadas na cidade de São Paulo.

FAIXA DE RENDA

- ALTA

- ✓ Valores por m² alcançam mais de R\$200,00/metro quadrado
- ✓ Exemplos de companhias que atuam neste segmento são a JFL e a Paladin

- MÉDIA

- ✓ A maior concentração de buscas no portal Zap relacionadas ao valor do aluguel ficam entre R\$1.000 e R\$3.000/m²/mês.
- ✓ Exemplo de companhia que atua neste segmento é a Luggo
- ✓ Não são necessários incentivos ou subsídios públicos

- BAIXA

- ✓ Deve ser criado um novo programa de locação social pelo novo governo
- ✓ Necessários incentivos ou subsídios públicos

LOCAÇÃO PARA FAMÍLIAS DE BAIXA RENDA

- Moradia Social
- ✓ Atendimento habitacional temporário para pessoas em situação de risco social em unidades próprias ou conveniadas, associado aos serviços de gestão social que visem a superação da condição de vulnerabilidade.
- Habitação Social Privada Credenciada
- ✓ Compreende o serviço de credenciamento, para que os proprietários privados disponibilizem imóveis para locação social.
- Locação Social, Voucher ou Cheque-aluguel
- ✓ Concessão de subsídio total ou parcial, ao valor correspondente ao aluguel de imóvel público ou particular.
- Parque público
- ✓ Provisão de UHs de propriedade do poder público Federal, Estadual ou Municipal para atender famílias de baixa renda, que podem ter gestão pública ou privada.

LOCAÇÃO PARA FAMÍLIAS DE BAIXA RENDA

- Retrofit de unidades existentes
- ✓ Programa público de incentivo a proprietários de imóveis existentes para a reforma e destinação de unidades à famílias de baixa renda, por prazo pré-determinado.
- Arrendamento Residencial
- ✓ É a operação que tenha por objeto o arrendamento com opção de compra de bens imóveis adquiridos, construídos ou restaurados para esse fim específico.
- Locação Social Incentivada
- ✓ Concessão de benefícios urbanísticos, fiscais, tributários ou econômicos capazes de viabilizar economicamente a construção de empreendimentos pela iniciativa privada, que visem ampliar a oferta de imóveis destinados a locação por valor acessível a famílias de baixa renda.

LOCAÇÃO ACESSÍVEL RESIDENCIAL - LAR

A proposta é que a locação acessível residencial se torne uma das alternativas presentes na Política Nacional de Habitação, para famílias com renda entre 2 e 10 salários mínimos que: a-) não desejam se comprometer com financiamento de longo prazo, ou b-) não planejam permanecer por muitos anos no mesmo imóvel, ou c-) não estão dispostas a morar nas regiões onde as unidades destinadas a famílias de baixa renda são produzidas ou d-) não conseguem contratar financiamento da casa própria (idosos, jovens sem poupança, estudantes vivendo longe de suas famílias, famílias com restrição de crédito ou imigrantes).

As unidades do Programa LAR são produzidas e geridas pela iniciativa privada, que utiliza incentivos urbanísticos, linha de financiamento específica e incentivos fiscais e tributários, disponibilizados nas três esferas de governo.

Neste modelo, o município concede coeficiente de aproveitamento adicional, sem outorga onerosa, para o incorporador imobiliário que desejar construir unidades destinadas à locação acessível residencial, além do coeficiente de aproveitamento permitido pelo zoneamento da cidade para o terreno, para a construção de unidades residenciais convencionais ou empreendimentos comerciais.

REITs Residenciais para renda (EUA)

De acordo com o relatório "Nareit – REIT Industry FactSheet", o valor de mercado dos **REITs do segmento residencial é superior a USD 229,1 bilhões**, sendo o 2º segmento mais representativo no mercado, com 14,6 milhões de unidades.

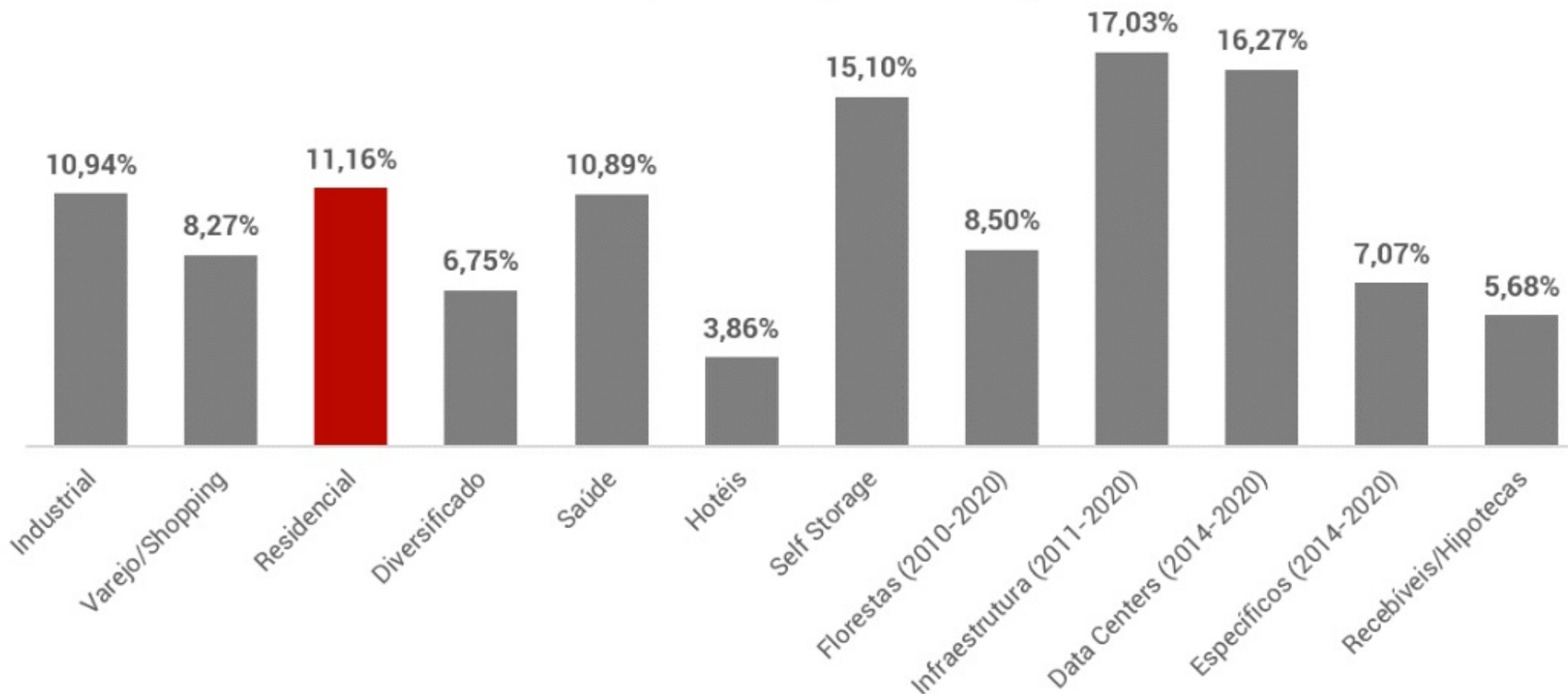
O mercado brasileiro é significativamente inferior ao americano, possuindo atualmente apenas 7 FIIs do segmento residencial voltados exclusivamente para a renda de locação, que representam **0,15% do mercado dos EUA**.

Hoje, os projetos "multifamily" patrocinados pelos fundos somam um **patrimônio líquido próximo de R\$ 1 bilhão**

Projetos 'multifamily' voltam ao foco dos FIIs: Expectativa é que o modelo seja consolidado no país em 2024 como opção de investimento para diversificar carteiras de ativos.

Rentabilidade dos REITs nos EUA

Retorno anual total composto (valorização + proventos) dos REITs nos EUA por setor (1994-2020)



Estabilidade dos Multifamilies nos EUA

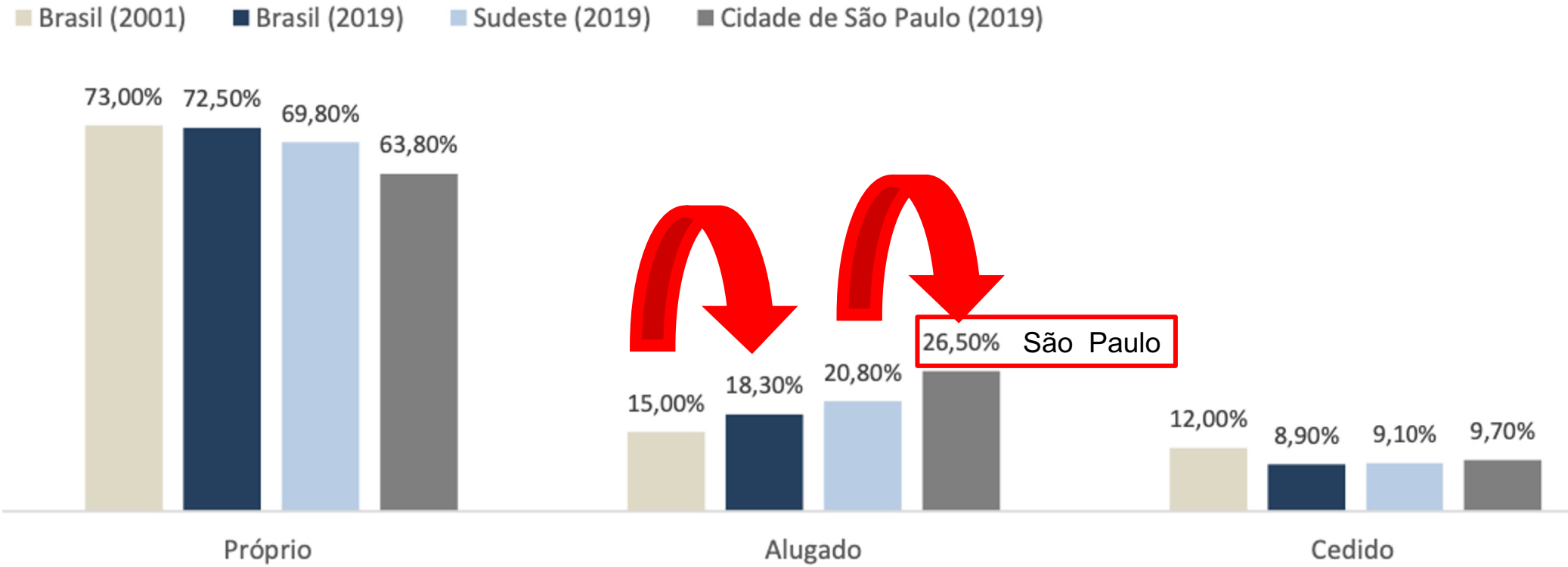
No longo prazo, o segmento Multifamily apresentou a melhor relação risco/retorno entre todos os subsegmentos do mercado de REITs em um intervalo de 30 anos. E a classe residencial foi a segunda de ativos com maior retorno absoluto, atrás apenas do setor de logística, que apresentou agressiva valorização com o crescimento do do e-commerce.

	Residencial	Logística	Varejo	Escritório
Sharpe ¹	0,83	0,81	0,67	0,47
Retorno	8,7%	9,3%	7,8%	7,1%
Volatilidade	7,4%	8,2%	7,8%	9,6%

¹ Sharpe = (Retorno-Taxa Livre de risco) / Volatilidade. Indica a rentabilidade ajustada ao risco

Brasil

O percentual de imóveis alugados passou de 15% em 2001 para 18,3% em 2019 e tal percentual aumenta para 20,8% na região Sudeste e 26,5% na cidade de São Paulo.



Fonte: Relatório Gerencial JFL Living FII JFLL11 - Setembro 2022

Brasil

Comportamento do consumidor de imóveis em 2040

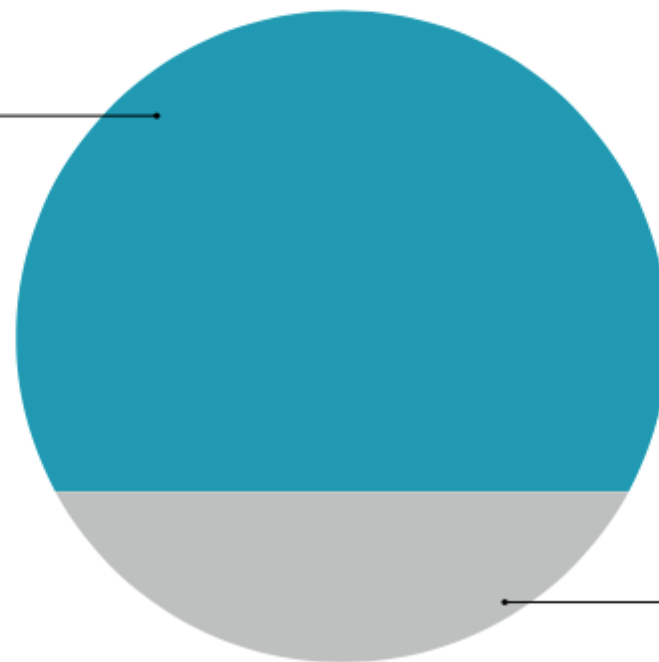
82%
Preferem comprar um imóvel

Preferem comprar porque...

52% preferem pagar parcelas de financiamento do que aluguel

48% é, em médio ou longo prazos, mais barato ou vantajoso financeiramente do que alugar

32% é mais seguro para a família



Preferem alugar porque...

48% oferece mais facilidade de mudança

41% é, em médio ou longo prazos, mais barato ou vantajoso financeiramente do que comprar

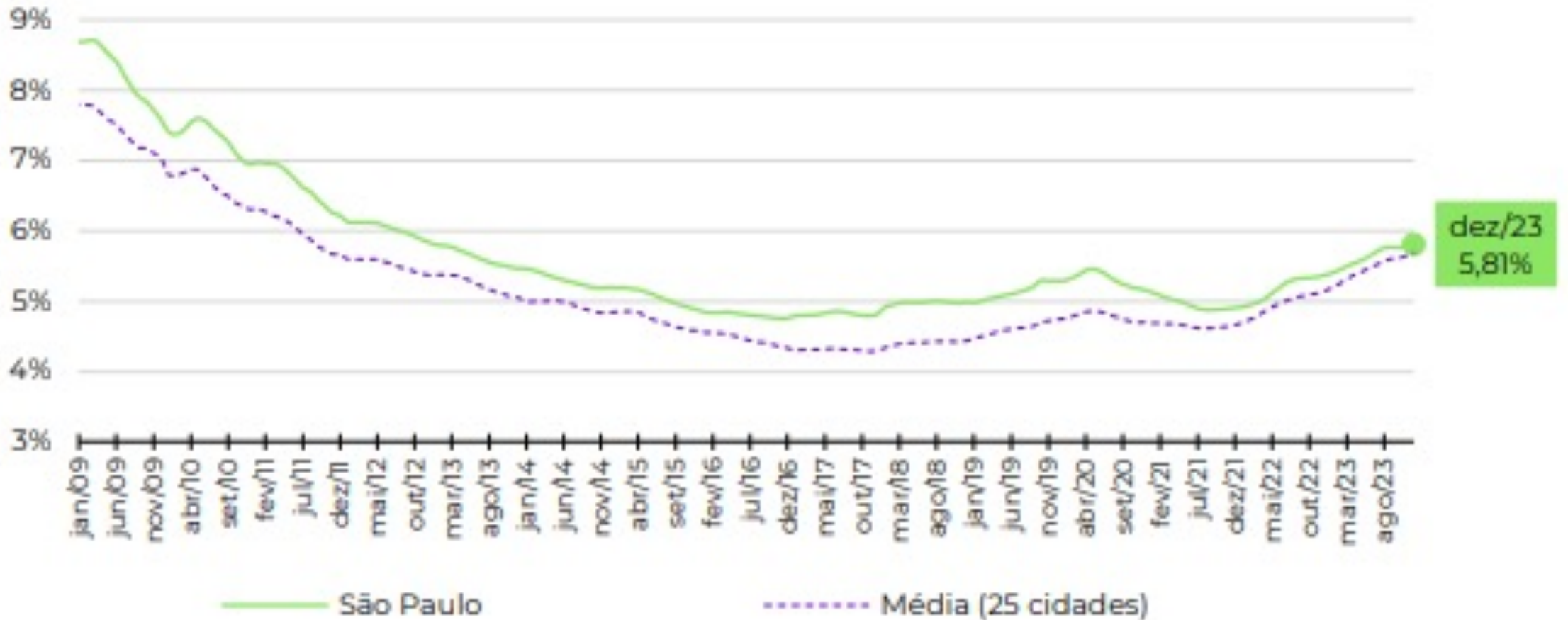
26% é menos burocrático

18%
Preferem alugar um imóvel

Fonte: Estudo "Comportamento do consumidor de imóveis em 2040" (Deloitte, 2019)

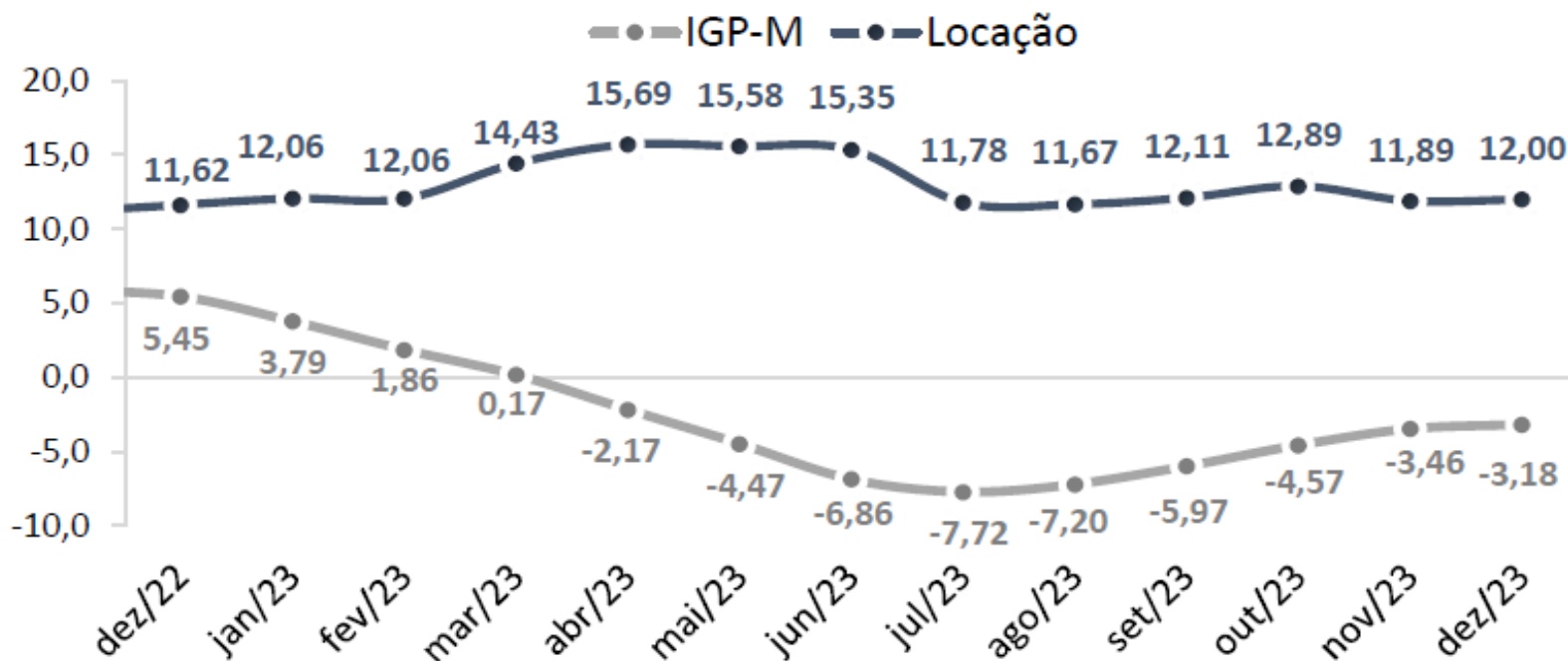
Evolução da rentabilidade do aluguel residencial – São Paulo (Shadow Market)

Série histórica do *rental yield* anualizado (% a.a.)

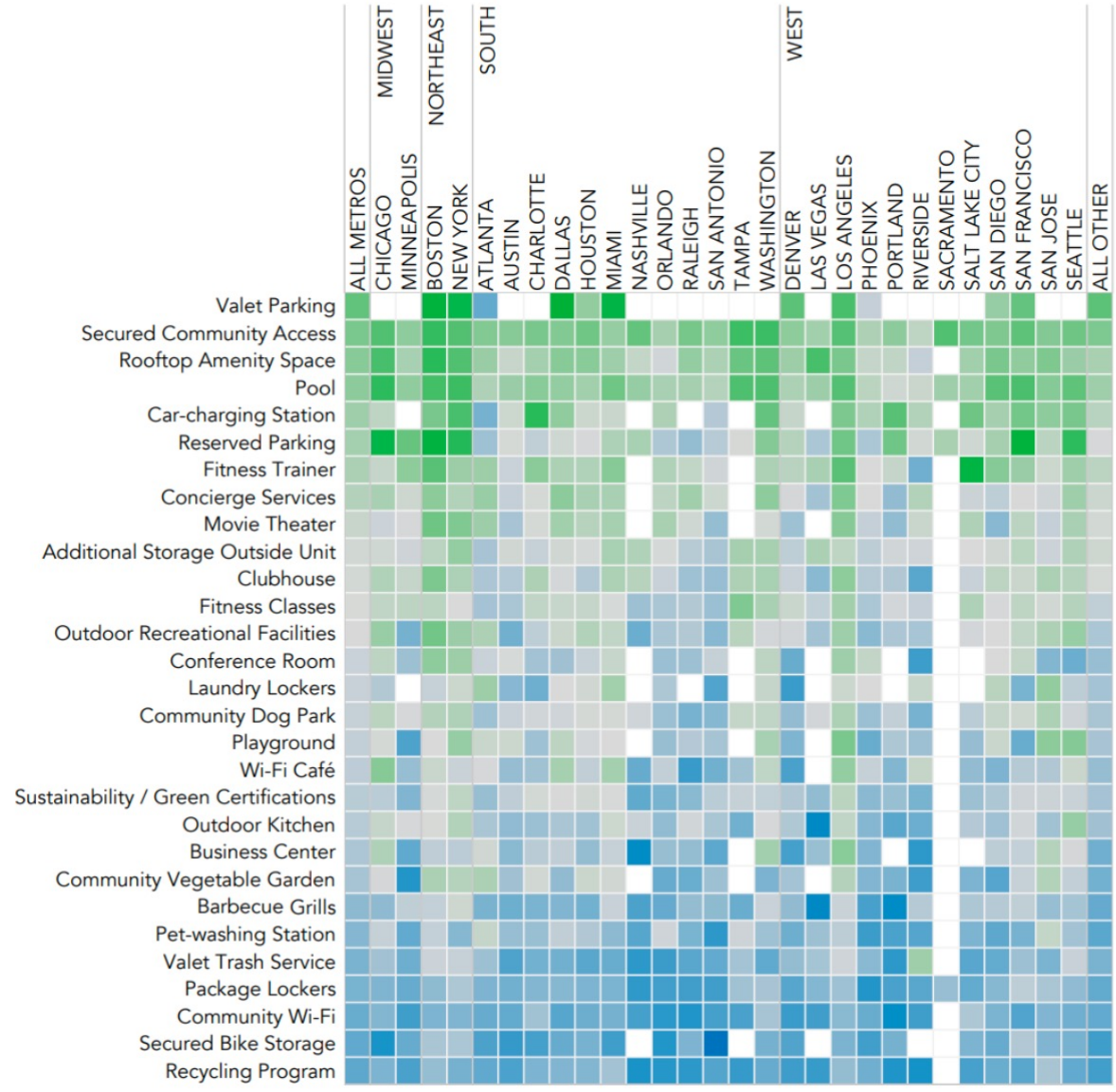
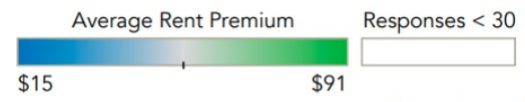


VALORES DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL

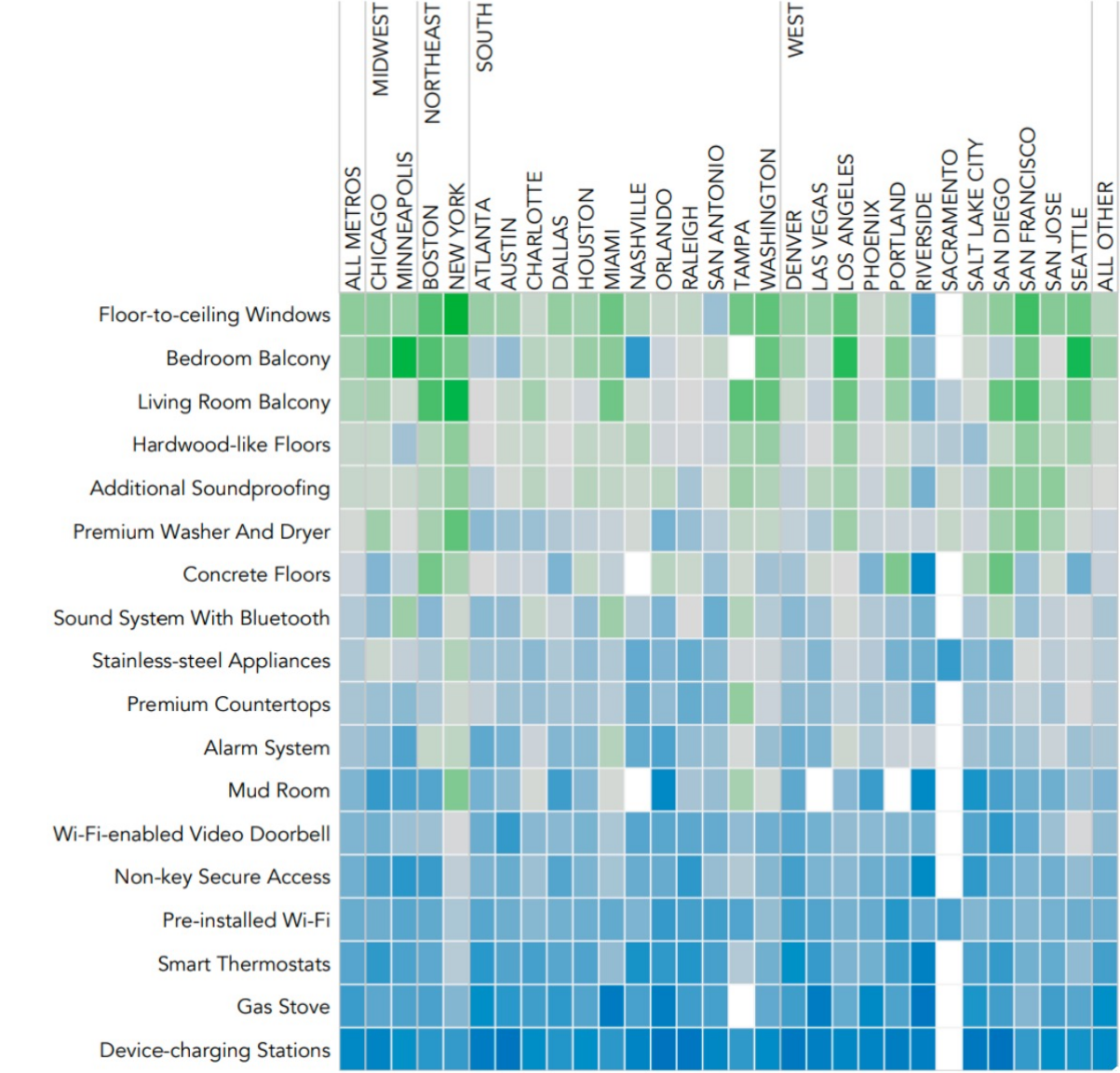
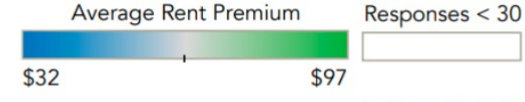
A Pesquisa de Valores de Locação Residencial do Secovi-SP registrou aumento de 12,0% no acumulado de janeiro de 2023 a dezembro de 2023. Considerando o mesmo período analisado, as variações de preços dos aluguéis ficaram acima do IGP-M, que registrou variação negativa de 3,18%, segundo a Fundação Getúlio Vargas.



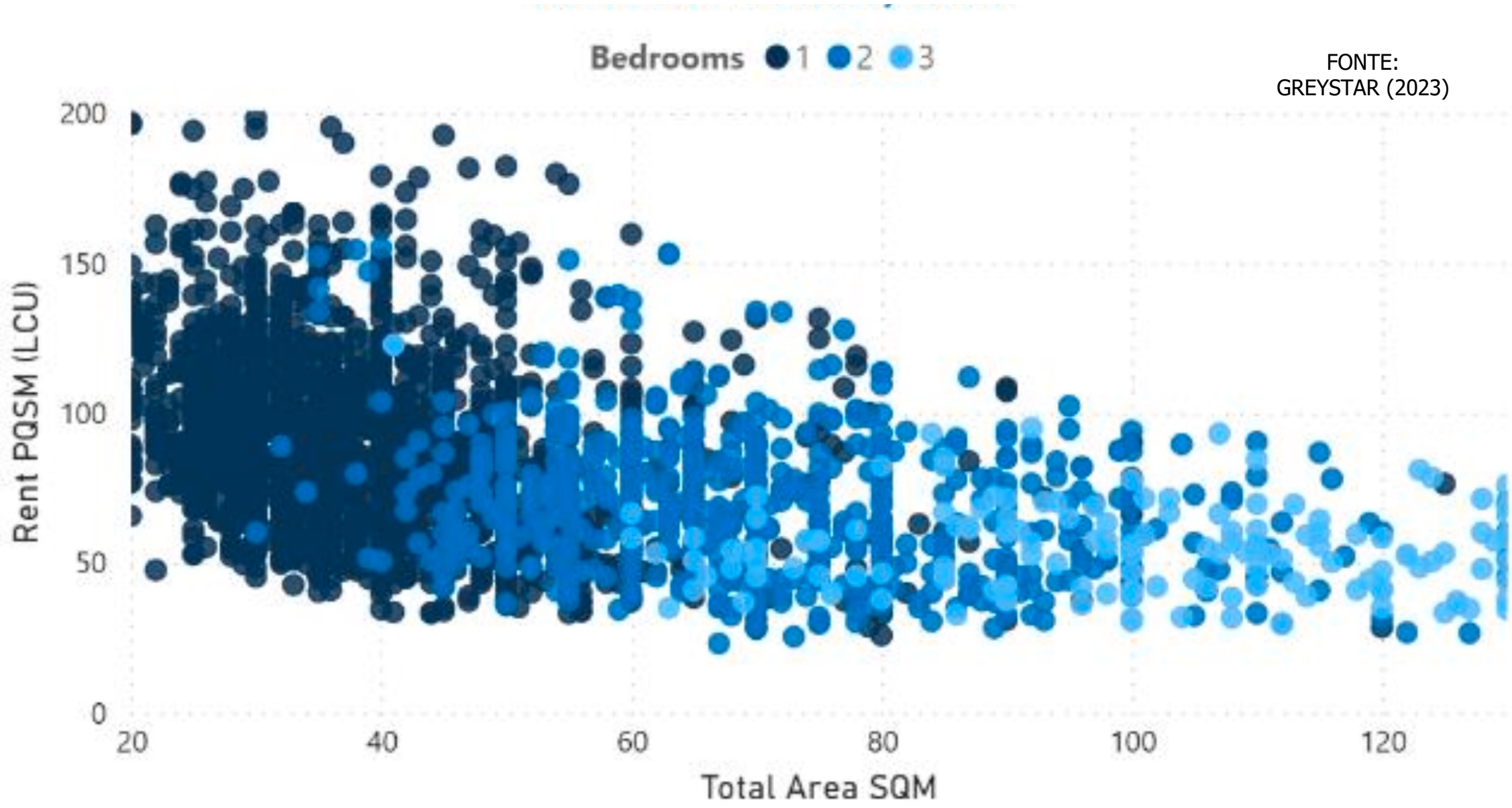
Amenities



Apartments



PREÇOS DE LOCAÇÃO E VALORIZAÇÃO POR TAMANHO DO IMÓVEL



Brasil

Principais motivos para o setor crescer nos próximos anos:

- ✓ A curva de crescimento do **valor dos imóveis**, tem se posicionado historicamente acima da **capacidade de pagamento da população**, com tendência de aumento do “gap” especialmente nas grandes cidades, fazendo com que a locação seja a única opção de moradia de qualidade, em regiões mais próximas do emprego, para uma parcela cada vez mais crescente das famílias brasileiras;
- ✓ Mudanças de comportamento do morador;
- ✓ Resiliência desta classe de ativos em comparação a outras classes;
- ✓ A perspectiva de **queda da taxa de juros** atrairá grandes volumes de *funding* para este segmento (Corporações multinacionais começando a operar no país) pois é um segmento consolidado no mundo.

**AGRADEÇO SUA ATENÇÃO E
COLOCO-ME À DISPOSICÃO
PARA ESCLARECER
QUAISQUER DÚVIDAS**

Hamilton de França Leite Júnior

Head São Paulo

hamilton.leite@brain.srv.br

(11) 98881-3327 [Link para WhatsApp](#)

www.linkedin.com/in/hamiltonleite

<http://www.hamiltonleite.com.br>





NOSSA INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA AGORA NA PALMA DA SUA MÃO

Baixe nosso aplicativo

Disponível na Play Store

Disponível na Apple Store



BRA!N
Inteligência Estratégica

Rua Coronel Airton Plaisant, 307, Santa Quitéria
Curitiba - PR, CEP 80310- 160
(41) 3243-2880