

# Lotes em nova fase

Para o CEO da Cipasa, acesso maior a funding e entrada de incorporadoras dão fôlego extra para setor de loteamentos



SÉRGIO ZACCH

**A aprovação dos projetos tem sido um dos maiores gargalos do setor. A legislação ainda é extremamente complexa e subjetiva**

O setor de loteamentos deve continuar a crescer nos próximos anos. Os resultados registrados por algumas loteadoras em 2013 comprovam essa tendência. A Cipasa Urbanismo, uma das maiores empresas do mercado, por exemplo, projeta para o biênio de 2013-2014 um VGV de R\$ 1,2 bilhão, contra R\$ 360 milhões do biênio anterior.

Em 2010, a empresa passou a ser controlada pela Prosperitas, hoje HSI, uma das maiores gestoras de fundos de Crédito Privado e PrivateEquity do Brasil. Essa associação permitiu à Cipasa expandir seus negócios, que antes eram focados somente no

mercado paulista, para todo o País. “Até então expandíamos muito mais de forma passiva do que ativa. Agora, em vez de recebermos as ofertas de áreas, passamos a prospectar de forma estruturada os mercados onde queremos atuar”, observa Sérgio Villas Boas, CEO da empresa.

Para ele, além da nacionalização das grandes loteadoras patrocinada pelos fundos de investimentos, a entrada de empresas de incorporação no segmento e o enorme déficit habitacional também contribuíram para conformar o atual cenário, que poderá ser ainda mais positivo com a entrada de fundings para financiar a produção. Veja a seguir.

**Quais fatores têm impulsionado o crescimento do setor de loteamentos?**

Estamos acompanhando um movimento de migração de alguns incorporadores para esse setor. O mercado de loteamento sempre foi pungente, mas muito pulverizado, o que o deixava à margem. Também ainda há poucas empresas que atuam em nível nacional. De fato, o mercado está crescendo muito e há muita oportunidade nessa área, até porque o déficit habitacional continua grande e a dificuldade de achar bons terrenos nas cidades é enorme. Há certo interesse na criação de novas áreas que tenham matéria-prima para receber novas incorporações. Não por acaso, as empresas que estão atuando de forma mais contundente receberam aportes de fundos de investimentos.

**Foi o caso da Cipasa Urbanismo?**

Sim, há três anos a HSI passou a ser a nossa controladora, o que nos possibilitou um crescimento maior. Vale lembrar que os mecanismos de funding para o setor, que antes inexistiam, também estão se sofisticando. O mercado financeiro está começando a enxergar que também é possível prover de forma eficaz e segura funding para loteamento.

**Algumas empresas do setor imobiliário, como a MRV e a Rodobens, anunciaram a entrada nesse segmento. Como o senhor avalia a entrada das grandes incorporadoras no setor?**

A Rossi e a Cyrela também estão nele há algum tempo e estão intensificando sua atuação. Mas ainda há barreiras grandes para a entrada de novos players no segmento, porque o processo de licenciamento ainda é caótico e muito complicado. Além da entrada das incorporadoras nesse mercado, outra mudança no cenário foi o forte crescimento das empresas que atuam em âmbito nacional. Isso acontece porque é da cultura do brasileiro o desejo de personalizar sua unidade. Nesse sentido, a aquisição do terreno permite que a construção seja feita em etapas, conforme as condições financeiras do consumidor permitir. O valor final desse imóvel pode ser de 30% a 40% menor do que o de uma unidade pronta.

**Tudo isso? Que condições propiciam essa redução?**

É um dado aproximado que calculamos em comparação ao valor das casas prontas que estão à venda. Comparamos com o preço médio do nosso lote, em um empreendimento no mesmo padrão da casa, junto com uma estimativa de construção. O metro quadrado de um empreendimento de alto padrão custa em média de R\$ 500 a R\$ 700, estimamos que o cliente vai gastar mais R\$ 1,5 mil a R\$ 2 mil por metro quadrado para construção. Por alto, ele gasta em média R\$ 2,7 mil por metro quadrado para construir a casa dentro de um empreendimento. Hoje em dia, o metro quadrado de uma casa ou apartamento, já prontos, custa de R\$ 6 mil a R\$ 10 mil. A diferença é de um terço a menos, praticamente. No lançamento do nosso empreendimento em Bragança Paulista, o Portal de Bragança, em 2008, o valor médio do lote custava R\$ 80 mil. Hoje, o valor médio das casas à venda no empreendimento é de R\$ 870 mil.

**Com o mercado se tornando mais competitivo, há uma tendência para uma maior profissionalização desse segmento?**

Não tenho muitas informações sobre como tem sido, na prática, a atuação das incorporadoras que estão atuando nele. Especialmente, com relação a esses concorrentes, não tenho visto grandes lançamentos. Acredito que em alguns casos o que vem ocorrendo é o redirecionamento dos landbanks (banco de terrenos) dessas empresas para o setor de loteamentos, feitos no momento de grande aquecimento do segmento de incorporação. Mas a competição aumentou, pois há um fato novo: os proprietá-

rios de gleba também estão se profissionalizando. Grupos grandes e profissionais estão comprando terras para desenvolver empreendimentos maiores por conta própria.

**Alguns especialistas citam a influência do Minha Casa, Minha Vida na expansão do segmento, pois houve maior volume de produção e maior procura por lotes urbanizados como matéria-prima para as incorporadoras. Isso de fato ocorreu?**

Na verdade, em um primeiro momento, entendeu-se que o MCMV seria um inibidor do segmento de lotes econômicos. Imaginava-se que com as unidades prontas e o subsídio do governo, o interesse por lotes ia diminuir. Mas a demanda ainda é muito maior do que a capacidade de produção. Falta-se na entrega de dois milhões de unidades na se-

**Ainda há barreiras grandes para a entrada de novos players no segmento, porque o processo de licenciamento ainda é caótico e muito complicado**

gunda fase do programa, enquanto que o déficit habitacional é de dez milhões a 12 milhões de unidades. Não há capacidade para atender a essa demanda. A boa notícia é que estão surgindo instrumentos de funding para empreendimentos econômicos.

**Como têm funcionado esses fundings?**

Hoje já é possível acessar os fundings após entrega do Termo de Verificação de Obra (TVO), espécie de Habite-se do setor. É possível financiar os lotes via Caixa Econômica Federal. Assim, gera-se funding para o consumidor final tanto para aquisição do lote como para financiamento da construção.

**É um mecanismo novo?**

Sim, já estamos financiando alguns loteamentos nossos dessa maneira. O funding pós-TVO já existe, mas nesse momento estamos em discussão com algumas entidades do setor como a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Sindicato da Habitação (Secovi) e Caixa Econômica Federal (CEF) em torno da necessidade de adaptação da legislação brasileira. O objetivo é criar um Plano Empresarial que permita conseguir fundings para a

produção, ou seja, para a construção da infraestrutura, que seria repassado diretamente para o consumidor após a liberação do TVO. Se isso de fato acontecer, as perspectivas para o segmento serão mais positivas ainda.

**Quais são os entraves para que isso aconteça?**

Existe uma trava na legislação, que ainda não permite a alocação de recursos tanto da poupança como do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para o segmento de loteamento. Por enquanto, só podem ser destinados para as unidades prontas. Sou suspeito para dizer, mas isso é um contrassenso, porque nós somos o produtor da matéria-prima. Por que não se financia a matéria-prima de uma incorporação? Hoje, o setor acordou para essa necessidade. Estamos tentando resolver a questão do marco regulatório que proíbe o financiamento desde a aquisição. Precisamos destravar a legislação, para que o setor funcione de forma muito parecida com o segmento de incorporação.

**Com a concorrência mais acirrada, as empresas estão brigando pelas mesmas áreas. Os terrenos estão se tornando mais escassos e as negociações, mais difíceis**

**Quanto ao segmento de projetos, há uma quantidade satisfatória de projetistas para atender esse setor?**

Contamos com equipe própria, o que não é muito comum no setor e o que acaba sendo um dos nossos diferenciais competitivos. Toda a concepção urbanística dos empreendimentos e os projetos de terraplanagem são feitos dentro de casa. Apenas os projetos complementares são terceirizados. Há uma gama de fornecedores extensa para nos fornecer esses projetos. Tentamos privilegiar os projetistas locais. Para os projetos das obras de civis também temos fornecedores cativos e, além disso, contamos com projetos padronizados que nos permitem ganho de escala e velocidade de execução.

**É possível padronizar os projetos de empreendimentos de médio e alto padrão?**

Temos uma gama de produtos ampla, que atendem ao segmento econômico, com a entrega de lotes e infraestrutura, até ao altíssimo padrão. Nos médio e alto padrão, entregamos o empreendimento murado, com portaria e clube. O programa muda de acordo com o projeto, mas padronizamos cada linha de

produto que atende cada segmento. Em 2014, estamos lançando 20 novos projetos. Se cada um fosse personalizado, a velocidade de execução e a escala do processo ficariam muito comprometidas.

**A Cipasa anunciou uma projeção de VGV para o biênio 2013-2014 de R\$ 1,2 bilhão, quase quatro vezes maior do que o biênio anterior. Qual o ritmo de crescimento esperado para os próximos anos?**

Nosso VGV próprio no ano passado foi de R\$ 600 milhões. Para este ano, prevemos um crescimento em torno de 10% a 15% em cima desse número. O mesmo é esperado para os próximos anos. Mas muito mais do que crescer, vamos privilegiar a execução de bons projetos, com qualidade, em locais onde haja demanda.

**Quantos empreendimentos estão em desenvolvimento atualmente?**

Em 2013 entregamos sete projetos. Para 2014, estão previstos 17 novos empreendimentos entregues e mais 20 lançamentos.

**Quais são as localidades mais interessantes para esse perfil de empreendimento hoje?**

Não existe uma região específica. O que temos tentado fazer é mapear as melhores oportunidades a partir de dados sociais e demográficos, sempre mirando locais que estão recebendo grandes volumes de investimentos e onde o déficit habitacional é considerável. Já mapeamos cerca de 100 cidades e passamos a fazer uma prospecção ativa em todos esses mercados, sem exceção. Os processos de licenciamento é que acabam determinando quando os empreendimentos serão lançados. Aliás, muito mais do que mão de obra, a aprovação dos projetos tem sido um dos maiores gargalos do setor. A legislação ainda é extremamente complexa e subjetiva. Em função disso, os processos são complexos e longos. E, vale ressaltar, o que determina o mapa de lançamentos é agilidade da obtenção dos licenciamentos.

**As exigências pela regulamentação desses empreendimentos por parte do Ministério Público, órgãos ambientais, ONGs e até mesmo associações de moradores também podem aumentar?**

Nesse sentido, sou otimista. As empresas que atuam de forma séria, que hoje felizmente são a grande maioria, não terão grandes problemas. O que está acontecendo é que, com a concorrência mais acirrada, as empresas estão brigando pelas mesmas áreas. Os terrenos estão se tornando mais escassos e as negociações, mais difíceis. De um modo geral, não acredito

que a legislação piore, ao contrário. Nesse sentido, o PL 3.057/2000, que está parado há mais de dez anos no Congresso, poderia ajudar fortemente o setor. Esse projeto trata da revisão da lei de parcelamento do solo, a 6.766/79, e traz entre suas diretrizes, o reconhecimento como modalidade legal de parcelamento do solo os loteamentos fechados.

**Por que ainda está parado?**

O PL esteve em vias de ser aprovado, mas ficou parado porque se endereçava também a questão da regularização dos loteamentos clandestinos, que foi inserido na Lei 11.977, que institui o programa Minha Casa, Minha Vida. Houve uma perda de interesse por ele, mas o setor está brigando fortemente para reativá-lo, pois ele ajuda a endereçar uma série de questões, reduzindo seu subjetivismo. Por isso não vejo novas legislações para complicar as aprovações no setor e sim uma maior complexidade de leis ante a carência de novas áreas para empreender.

**Como está a oferta de terrenos no Estado de São Paulo, onde a empresa tem uma forte atuação?**

Há poucas áreas disponíveis e o processo de licenciamento está mais complexo do que o normal, comparado a outras regiões. Temos de lembrar que trabalhamos com empreendimentos da primeira moradia, ou seja, temos de buscar áreas próximas a cidades desenvolvidas, o que acaba reduzindo mais as nossas opções. Do contrário, o projeto acaba se caracterizando muito mais como segunda moradia.

**Fora de São Paulo, quais são as localidades mais atrativas?**

É difícil responder a essa pergunta, pois não há nenhuma região especial nesse sentido. Não notamos saturação nos mercados onde atuamos. Sempre existe demanda para esse tipo de produto. No entanto, identificamos que em algumas regiões precisamos atuar de forma mais contudente. Na região Sul, por exemplo, com exceção do estado do Rio Grande do Sul, precisamos intensificar nossa atuação.

**A Cipasa está investindo em projetos de longo período de maturação, como os bairros planejados. Quais são as estratégias desse tipo de negócio?**

Temos um empreendimento do gênero já lançado e mais três contratados. Vamos lançar dois deles ainda neste ano, um em Gravataí e outro em Rio Grande, ambos no Rio Grande do Sul. São áreas maiores, cuja vocação extrapola o loteamento puro, pois têm demanda também por áreas de incorporação, equipamentos de varejos e espaços urbanísticos. Nós entre-

gamos a área pronta e urbanizada para ser incorporada. Ou vendemos as unidades para os incorporadores ou fazemos parcerias, por permutas. O tempo de maturação depende, mas varia de cinco a dez anos.

**Quais os riscos desse modelo? Mudanças de cenário econômico podem afetá-lo, não?**

O maior risco é carregar estoques de lotes, pois temos de executar nossa infraestrutura em dois anos. No caso de grandes glebas, procuramos fasear as etapas para mitigar esses riscos. Na primeira fase, por exemplo, é comum que haja um loteamento ancorando o projeto e alguns poucos lotes para outros usos. Na segunda fase, replica-se esse mix de empreendimentos da fase um, sempre pensando no produto.

**Como a Cipasa está financiando sua produção hoje?**

Usamos recursos próprios e a empresa tem hoje níveis de alavancagem bastante comportados. Também temos feito de forma recorrente, mas conservadora, operações de securitização. Para crescer como

**Hoje, vendemos com análise de crédito e não de forma indiscriminada. A ideia é termos uma carteira de clientes saudável, que seja passível de ser securitizada de forma recorrente**

estamos crescendo, esse recurso tem sido fundamental. Temos uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) por projeto e o capital é separado para a produção de cada um dos nossos empreendimentos. Firmamos parceria extensa com diversos players do setor financeiro, sem dificuldades, pois trabalhamos com papéis atraentes, com índice de inflação mais 9,5% de rentabilidade para o consumidor final. Os bancos não têm tido problemas para distribuí-los.

**Um dos pontos característicos no setor é a tímida atuação das instituições financeiras.**

Sim, porque até então elas alocavam esses recursos para um segmento mais maduro, o de incorporação. Hoje, vendemos com análise de crédito e não de forma indiscriminada. A ideia é termos uma carteira de clientes saudável, que seja passível de ser securitizada de forma recorrente. Além de bons projetos, também deixamos o capital dentro da SPE, eliminando o risco de não terminarmos uma obra. □

Gisele Cichinelli