

Americana Related chega ao Brasil

Chiara Quintão

A Related Brasil anunciou ontem o início de suas atividades, com investimentos previstos de US\$ 1 bilhão para os próximos três anos, prazo em que pretende se tornar uma das maiores incorporadoras do país. A empresa vai atuar nos segmentos residencial de média a alta renda, comercial para venda e locação, de shopping center, projetos de uso misto e hotelaria. Não há uma meta de lançamentos, mas o volume poderá chegar a três ou quatro vezes os investimentos previstos para os próximos três anos, conforme o presidente-executivo da Related Brasil, Daniel Citron.

A empresa tem como sócios majoritários o The Related Group, de Miami, e Related Companies, de Nova York. Nos Estados Unidos, os portfólios conjuntos das empresas, que atuam desde a década de 70, somam US\$ 20 bilhões, com presença em segmentos como residencial, comercial de e hotéis. Os sócios minoritários são Citron, que foi presidente da Tishman Speyer no país por nove anos, e o ex-embaixador americano no Brasil, Clifford Sobel, que aproximou o brasileiro de Jorge M. Perez e Stephen M. Ross, respectivamente, presidentes-executivos do Related Group e das Related Companies.

O primeiro lançamento da incorporadora deve ser anunciado em três meses, conforme Citron. Três ou quatro projetos serão lançados neste ano. Os investimentos iniciais somam US\$ 120 milhões. "Queremos estar entre os maiores, fazendo diferença no mercado brasileiro em termos de qualidade, design e projetos sustentáveis", diz o presidente-executivo da Related Brasil. A meta é ambiciosa quando se considera que, apesar de o mercado ainda ser muito fragmentado no país, será necessário disputá-lo com incorporadoras com atuação consolidada, como PDG Realty e Cyrela Brazil Realty, no segmento residencial.

A empresa ainda não tem terrenos em estoque. Na semana passada, Citron, Perez e Ross estiveram no Rio de Janeiro, em Recife e em Fortaleza, onde deram início a conversas com potenciais parceiros e com autoridades para possíveis desenvolvimentos imobiliários. Há discussões em andamento também em São Paulo. Nenhum mercado é descartado, mas o Nordeste é o que chama mais a atenção pelo potencial de crescimento.

O total a ser investido no país inclui capital próprio e recursos de terceiros, como fundos internacionais. "Investidores já indicaram intenção de se associar ao nosso projeto", diz Citron. Assim como as controladoras americanas têm capital fechado, não está nos planos da Related Brasil a busca de recursos no mercado acionário.

A sede da Related Brasil será instalada em escritório na região da Faria Lima, na zona Sul de São Paulo. A diretoria da empresa está sendo constituída. Conforme Perez, a intenção é levar o tempo que for necessário para conhecer o mercado local e trazer, ao país, a experiência das empresas do grupo no setor, inclusive por meio de profissionais dos Estados Unidos, cujos conhecimentos serão mesclados com os da equipe local.

Na América Latina, o grupo americano já tinha projetos em mercados como México, Colômbia, Bahamas e Uruguai, mas não nas proporções do investimento previsto para o Brasil. O país chamou a atenção devido ao potencial de crescimento econômico nas próximas duas ou três décadas, segundo Perez, com possibilidades de desenvolvimento imobiliário bem maiores que as esperadas para os Estados Unidos.

Questionado sobre a possibilidade de que haja bolha imobiliária no Brasil, Perez disse que o assunto suscita preocupação, mas ressaltou que o mercado brasileiro está sendo monitorado e que a expansão das classes média e média-alta dão suporte ao consumo de imóveis no país, com vantagens comparativas em relação à Europa e aos Estados Unidos. O aumento da renda foi, justamente, uma das razões que pesou na tomada de decisão dos empresários americanos de criar a Related Brasil.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 28 fev. 2012, Empresas, p. B1.