



ARTIGO

5 lições da Ativore USA Real Estate CEO Conference 2024

Paulo Camargo (Partner & Manager os Real Estate Investments)

No último dia 21 de fevereiro, tivemos a conferência anual da Ativore sobre o mercado imobiliário americano, com a presença dos sócios-fundadores da Ativore Global – Pedro Barreto e Roberto Nishikawa – e dos CEO da JSB Capital Group, Jay Lobell; o CEO da Parkview Financial, Paul Rahimian; e o CEO da Baseline Property Group, Brock Nicholas, que são especialistas e investidores no mercado imobiliários americano com décadas de experiência neste mercado.

O evento foi composto por quatro ciclos de palestras e um painel com participação do público no qual foram feitas perguntas aos palestrantes sobre o atual cenário macroeconômico e as oportunidades de investimento imobiliário privado nos Estados Unidos.

Neste artigo, trago os 5 pontos cruciais aprendidos neste evento.

Boa leitura!

1 O cenário macroeconômico atual cria oportunidades únicas em Real Estate nos EUA para os próximos dois anos.

Os preços dos imóveis estão se ajustando às altas taxas de juros tendo caído 22% desde o pico em 2022. Com início do período de relaxamento na política monetária do FED previsto para 2024 (“dovish”pivot”) é provável que os preços estejam atingindo a estabilização em seus patamares mais baixos e comecem a se recuperar em fins de 2025. Investimentos feitos em fases equivalentes à atual em ciclos anteriores geraram rentabilidades excepcionais.



2 O segmento de Construção de Imóveis para Aluguel (Build-to-Rent) segue como uma grande oportunidade devido ao déficit habitacional que será agravado por fortes fundamentos demográficos e redução de novos projetos de construção devido à alta de juros

O "Dovish Pivot" do FED, deverá levar a uma redução de juros nos próximos dois anos, quando projetos de construção iniciados em 2024 serão concluídos, beneficiando-se então de spreads mais altos e de ganhos de capital por compressão dos cap rates.

Após a construção e estabilização, em 2-3 anos, o empréstimo à construção é substituído por um financiamento hipotecário de longo prazo (+10 anos). Projetos com início de construção em 2023/25 serão concluídos após 2026, quando se espera que os juros estarão bem mais baixos e os preços dos imóveis já terão começado a subir, viabilizando o lock-up de empréstimos hipotecários a taxas atrativas e potenciais ganhos de capital gerados pela compressão dos cap rates após 2026. Evidentemente, a geração de alfa via construção pressupõe que mercado é estruturalmente robusto e que não possui excesso de oferta de imóveis.

Na janela atual, imóveis de Build-to-Rent cuja construção seja iniciada em 2024 serão entregues em 2026, momento em que a oferta estará baixa, com menor competição. Além disso, espera-se também que, de 2026 em diante, as taxas de juros também estejam mais baixas, com valorização dos imóveis e redução do custo financeiro.

3 Mercado de crédito Imobiliário pode ser bem explorado devido à baixa oferta por parte de bancos e de taxas de juros elevadas, gerando bons fluxo de caixa.

Embora haja uma redução na originação de crédito devido aos padrões mais rígidos adotados pelos bancos, essa tendência contrasta com uma forte demanda por crédito, impulsionada pela necessidade de refinanciamento de dívidas que vencem nos próximos dois anos. Normas regulatórias mais rigorosas e maiores requisitos de reservas para perdas com empréstimos estão forçando instituições financeiras como bancos a manter mais capital e a conceder menos empréstimos. Assim, a iminente maturidade da dívida do mercado imobiliário oferece uma oportunidade para credores não-bancários preencherem essa lacuna.

Vale lembrar que o investimento em concessão de crédito deve gerar bons retornos ajustados a risco nos próximos dois anos, quando as taxas de juros ainda estarão relativamente elevadas. O cuidado, nesse tipo de estratégia, é com o aumento na inadimplência. Para mitigar riscos nas operações, que são complexas, é fundamental realizar estes investimentos com parceiros que possuam forte expertise na análise e acompanhamento dos projetos, além de terem capacidade para assumir os ativos, se necessário, e liquidá-los com lucro.

4 Oportunidades em segmentos (nichos) com fortes fundamentos estruturais, como varejo de necessidade e imóveis voltados para o público de altíssima renda.

Além das estratégias derivadas do movimento das taxas de juros, existem segmentos beneficiados por fundamentos mais estruturais, de longo prazo. Três desses segmentos são o, o residencial e shoppings de rua (strip malls) voltados a serviços e o segmento de alto luxo.

RESIDENCIAL



Nos EUA, estima-se que há um déficit de 3,2 milhões de residências e uma necessidade adicional de 15 milhões de unidades habitacionais na próxima década devido a fatores demográficos e de obsolescência. O aperto monetário e o consequente aumento do custo com financiamento para quem adquire novas residências levaram a uma queda de 23% nas licenças de novos projetos de construção, com uma desaceleração esperada nas entregas de imóveis no ciclo 2025 – 2027, exacerbando o déficit residencial futuro. No entanto, se, por um lado, a demanda por aquisição de imóveis se deprime com o aumento do custo de financiamento, por outro, a demanda por locação tende a aumentar. Uma outra vantagem das estratégias de construção para locação é que elas possibilitam a escolha de um melhor momento para a venda do imóvel, que, depois de pronto, pode ser mantido em carteira por alguns anos ainda.

SHOPPINGS DE RUA (STRIP MALLS)



A oportunidade no segmento de varejo é surge de uma imagem negativa entre muitos investidores “bad press”, escassez de oferta e aumento de gastos do consumidor. Nesse segmento, são atraentes especialmente os imóveis cujos inquilinos não competem com o e-commerce (academias, médicos, cabeleireiro e serviços, em geral) e também aqueles que adaptaram suas operações para serem complementares ao varejo on-line (cross-selling, experiência de consumo, função logística, conveniência etc.).



LUXO



Outro segmento muito destacado pelos palestrantes foi o de imóveis voltados para altíssima renda, incluindo varejo, residencial e hotelaria. Nestes casos, o consumidor, que praticamente não depende de financiamento para a aquisição de imóveis, é menos suscetível às volatilidades de mercado e está disposto a pagar um prêmio por localização e exclusividade. Além disso, projeta-se um crescimento de 57% em High Net Worth Individuals (HNWI) e de 28% em Ultra-high Net Worth Individuals (UHNWI) até 2027.

5 Investimentos oportunistas em ativos únicos e com diferencial claro (trophy assets)

Na conferência, também foram apresentadas oportunidades de investimento em ativos considerados únicos, com diferenciais muito claros em relação à concorrência. Esses ativos, muitas vezes conhecidos como Trophy Assets, chamam a atenção por se destacarem em seus mercados, seja por sua localização, por seus atributos únicos, pela exclusividade que oferecem a seus usuários ou, frequentemente, por uma combinação desses e de outros fatores. São ativos que têm uma história clara e que seriam muito difíceis de serem replicados. Por essa razão, são também ativos visados por investidores institucionais com foco no longuíssimo prazo e na preservação de capital por gerações, estando dispostos a pagar um prêmio no momento da venda. Assim, para os investidores, são ativos capazes de gerar retornos acima das médias de mercado.

Vale lembrar que o investimento em concessão de crédito deve gerar bons retornos ajustados a risco nos próximos dois anos, quando as taxas de juros ainda estarão relativamente elevadas. O cuidado, nesse tipo de estratégia, é com o aumento na inadimplência. Para mitigar riscos nas operações, que são complexas, é fundamental realizar estes investimentos com parceiros que possuam forte expertise na análise e acompanhamento dos projetos, além de terem capacidade para assumir os ativos, se necessário, e liquidá-los com lucro.

ATIVORE PRIVATE INVESTMENTS

Monte uma carteira diversificada e personalizada de ativos imobiliários privados de qualidade institucional nos EUA, via investimento direto, coparticipação em propriedades alugadas e dívida privada lastreada em imóveis, para geração de renda em dólar e construção de riqueza.

Somos pioneiros ao combinar a tecnologia de uma plataforma de investimentos alternativos no exterior para investidores de alta renda, com a conveniência do gerenciamento centralizado das suas obrigações fiscais, legais e sucessórias.

AUTOR



Paulo Camargo

Partner & Manager os Real Estate Investments

ativore
investments

Fale conosco

Para informações mais detalhadas sobre o conteúdo:

- ✉ contato@ativore.com
- 🌐 www.ativore.com
- 🌐 [linkedin.com/ativore](https://www.linkedin.com/ativore)
- 📄 www.blog.ativore.com

São Paulo, Brasil

+55 11 2626-5704

Rua Gomes de Carvalho, 1195, Conj. 61

CEP 04557-004 - Vila Olímpia, São Paulo - Brasil