

CONSTRUIR
24/02/2011

GRUPO SANTO APOSTA NO BRASIL

Grupo Santo aposta no Brasil



Hugo Santos

Paulo Santo
vice-presidente do Grupo Santo

“Se não há crédito hipotecário as empresas vão ter de começar a pensar no mercado de arrendamento”

Depois de inaugurar o empreendimento “Jardins do Paço”, o Grupo Santo vai continuar a investir em terras de Vera Cruz. A apostar nas cidades do Nordeste do País, o grupo português espera lançar um novo projecto residencial em Julho ou Agosto do corrente ano

Ana Rita Sevilha
rsevilha@construirworkmedia.pt

O Construir falou com Paulo Santo, vice-presidente do Grupo Santo, e dá-lha a conhecer os balanços, ambições e perspectivas do grupo em Portugal e no Brasil.

Como está a actividade imobiliária em Portugal do ponto de vista económico e social?

Paulo Santo: O sector está numa fase completa que advém da situação financeira dos bancos. Assistimos a restrições ao Crédito à Habitação, os bancos cada vez mais estão a exigir capitais próprios superiores, portanto as pessoas tem que hoje no mínimo ter 30% do valor do activo, e isso limita muito as vendas. É uma fase a que temos de resistir, que as empresas têm de se preparar e eventualmente criar outras forma de venda, nomeadamente virar-se para o arrendamento ou até seguir um bocadinho o que se faz no Brasil, onde é o próprio promotor a financiar o comprador até atingir esses rácios que os bancos estão a exigir. Portanto, neste momento estamos numa fase completa, em que começa a haver um gap na oferta - não há projectos novos, e os novos que estão no mercado ou os que estão no mercado na maior parte são projectos com já alguns anos. O sector está retraição e temos de viver com isso.

E tendo em conta essa análise, de que estratégias se muniu o Grupo Santo para enfrentar este enquadramento?

Acho que as empresas têm de criar alternativas, portanto se não há crédito hipotecário as empresas vão ter de começar a pensar no mercado de arrendamento, ou como disse, de criar condições ao comprador para poder ficar com uma opção de compra, um arrendamento com opção de compra, ou outras formas... temos de ser criativos.

Os investimentos no Brasil aparecem nesse contexto?

Não. A decisão de investir no Brasil já vem de 2006. Portanto nós começámos a fazer uma análise às cidades e chegámos à conclusão que o Nordeste seria mais fácil de entrar para uma empresa portuguesa da nossa dimensão. Porque? São cidades mais pequenas, os “grandes hubs” que são as grandes construtoras de São Paulo estão presentes mas não de uma forma muito intransigente, torna-se mais fácil ao nível do licenciamento - o Brasil é muito diferente de Portugal em termos de fiscalidade, licenciamentos e mercado imobiliário...

Menos burocrático?

A nossa experiência diz-nos que sim. Estamos a falar de licenciar um projecto e não em urbanismo. No Brasil funciona assim: vai-se às diferentes instituições com os projectos desde que não haja grandes violações ou grandes erros de arquitectura, em 90 dias a Prefeitura dá a licença de construção. A nossa experiência no primeiro projecto que tivemos - os “Jardins do Paço”, foram cerca de 180 dias, portanto não tem a nada a ver com o prazo médio das câmaras portuguesas.

No que diz respeito ao acesso ao crédito, como funciona o Brasil?

É diferente. O Brasil é um cenário totalmente diferente. Funciona da seguinte forma: há o Crédito à Habitação mas só depois da licença de utilização, a menos que seja o programa “Minha casa, minha vida” que se dirige à classe média baixa. Este é um programa que o Governo fez com o objectivo de acabar com as filas em que dá um apoio de 17 mil reais por apartamento ou por casa. Tratam-se de casas pequenas, entre os 30 e os 60 metros quadrados a serem vendidas a baixo dos 100 mil reais e onde o Governo dá esses apoio e financia tanto o construtor

CONSTRUIR
24/02/2011

GRUPO SANTO APOSTA NO BRASIL



como o comprador. Tendo esse programa o mercado funciona de uma forma totalmente diferente da de Portugal: o construtor ou o promotor é o financiador. Ou seja, nós nas nossas unidades que estão vendidas é que estamos a financiar o comprador até este ter a licença de utilização, e nessa altura então há duas hipóteses, ou o comprador vai ao banco e financiar-se ou nós podemos ir ao banco vender os contratos.

Em termos económicos, que análise faz do país?

A economia brasileira está neste momento muito saudável. O Brasil passou um pouco ao lado desta crise e a minha leitura é por essencialmente dois factos: primeiro porque 90% do PIB é consumido internamente, portanto não estão dependentes de terceiros; e segundo porque o sector financeiro brasileiro não estava exposto ao Crédito Mal Parado. O crédito que a banca brasileira atribua até há três ou quatro anos atrás era o Micro-Crédito. Não havia o Crédito à Habitação, isso é recente, de 2008, portanto está agora a surgir a oportunidade de as pessoas poderem comprar uma casa a 20 anos, uma coisa que o Brasil nunca teve.

Para além de Fortaleza em que outras cidades pretendem investir?

Em Natal. Não estamos virados nem para o Rio de Janeiro nem para São Paulo.

E a que tipo de cliente se dirige?

Nós acreditamos que a classe média-alta é um target mais fácil de

90%

do PIB do Brasil, é consumido internamente, portanto não estão dependentes de terceiros

se trabalhar. O Brasil tem vários programas novos como "A minha casa minha vida", mas obriga a que as empresas estejam acreditadas e isso é um processo longo. Além disso, esses projectos obrigam a ter apoios da Caixa Económica Federal e esses apoios precisam de certificações e de uma série de documentação que para quem chega e quer a curto prazo desenvolver um projecto atrasa um bocado. O nosso primeiro projecto, os "Jardins do Paço" está direccionado

completamente para a classe média alta. Nesta altura temos cerca de 90% do empreendimento vendido, o que quer dizer que nos faltam vender cerca de 10 apartamentos. O Grupo aposta só no mercado de idade - não tem nada de turístico, e no mercado de primeira residência.

Em termos de valências, para além da parte residencial, o que compreende o empreendimento "Jardins do Paço"?

O "Jardins do Paço" está situado numa zona onde estão concentrados todos os serviços administrativos da cidade de Fortaleza, e portanto é uma área que está a surgir como uma nova área de expansão da cidade. O que pretendemos foi oferecer muito mais aos colaboradores e potenciais clientes. O conceito reflecte-se no facto de só ocuparmos 11% do terreno e termos muito espaço verde. O objectivo foi oferecer uma grande área de lazer num condomínio fechado, onde temos apenas dois apartamentos por piso - que é algo que o brasileiro também valoriza muito, e está próximo do centro da cidade, ou seja a 15 quilómetros da Praça de Portugal que é o coração da cidade de Fortaleza.

Estão actualmente a licenciar um terreno vizinho aos "Jardins do Paço". O que vai nascer?

O terreno dos "Jardins do Paço" tem, salvo erro, cerca de 15.600 metros quadrados: este tem 19.000 metros quadrados. É um projecto independente do primeiro, e será também diferente.

Existem datas para o lançamento?

Pensávamos que em Julho ou Agosto estejamos a fazer o lançamento deste projecto.

E que outros futuros investimentos estão a analisar?

Estamos a analisar cidades mais pequenas. Fortaleza tem cerca de 3 milhões de habitantes e agora estamos a olhar para cidades com cerca de 500 mil e 1 milhão de habitantes, pelos mesmos motivos, porque achamos que se torna mais fácil para uma empresa como a nossa. Temos já alguns terrenos e alvos identificados, mas ainda não fechámos nenhum negócio.

E continuamos a falar na vertente residencial?

Residencial e não só. Também estamos a olhar para edifícios de escritórios.

Para além do Brasil que outros mercados vos são apetecíveis?

Em 2006 quando decidimos que a empresa se iria internacionalizar olhámos para outros mercados, nomeadamente a Polónia e alguns países do Leste, e a decisão foi o Brasil porque achámos que o déficit de habitação que lá existe é muito grande e por isso há muito trabalho por alguns anos. É por isso que estamos neste momento focados neste mercado. No entanto, estamos também a olhar com alguma atenção para Moçambique por questões de ordem histórica, porque temos lá investimentos desde 1998, mas é uma economia completamente diferente, Moçambique precisa ainda de dar alguns pulos para ser atractivo ao nível do imobiliário.

Podemos então dizer que 2010 foi para o Grupo Santo um ano positivo?

Foi. Em termos de Brasil foi um ano muito bom, em dez meses praticamente vendemos 90% do nosso projecto. No plano de tesouraria tínhamos para 18 meses - ficámos como é óbvio muito satisfeitos e daí estamos a avançar para o segundo projecto, que está um pouco atrasado porque não estávamos à espera que o ritmo de vendas fosse tão bom. Em Portugal o cenário é diferente, as coisas estão a acontecer mais devagar.

Quais as perspectivas e ambições do Grupo para 2011?

Para Portugal temos estado a trabalhar no licenciamento dos activos que temos. Não temos projectos prontos a arrancar e em termos de edificação não temos perspectivas para o exercício de 2011, a menos que surja prestação de serviços. No Brasil estamos à procura de activos para licenciar e para lançar entre o fim do ano e início de 2012. Temos alguns alvos identificados mas ainda não fechámos nada. ■

GRUPO SANTO APOSTA EM FORTALEZA

"Jardins do Paço" é o nome do primeiro empreendimento que o Grupo Santo, através da sua subsidiária Infante Santo Empreendimentos, está a construir no Brasil, mais concretamente em Fortaleza. O projecto residencial é constituído por quatro torres construídas numa área com mais de 15 mil metros quadrados, sendo que a área de construção ocupa apenas 11% do terreno, privilegiando os espaços verdes. Ao todo o complexo residencial disponibiliza 112 apartamentos distribuídos pelos 15 pisos de cada torre. O empreendimento caracteriza-se por dar especial atenção ao lazer, e nesse sentido oferece salas para festas, "Kids Club", ginásio, sala de estudo, sala de jogos, serviços de beleza, campo de futebol e "Home Cinema", entre outros. O projecto de arquitectura conta com a assinatura do jovem arquitecto brasileiro Audálio Sampaio.