

O Estado de S. Paulo - SP
B 12
02 - Mercado
Negócios
2009-08-18

Entrevista

Gary Garrabrant: Sócio da Equity International e presidente do conselho de administração da Gafisa

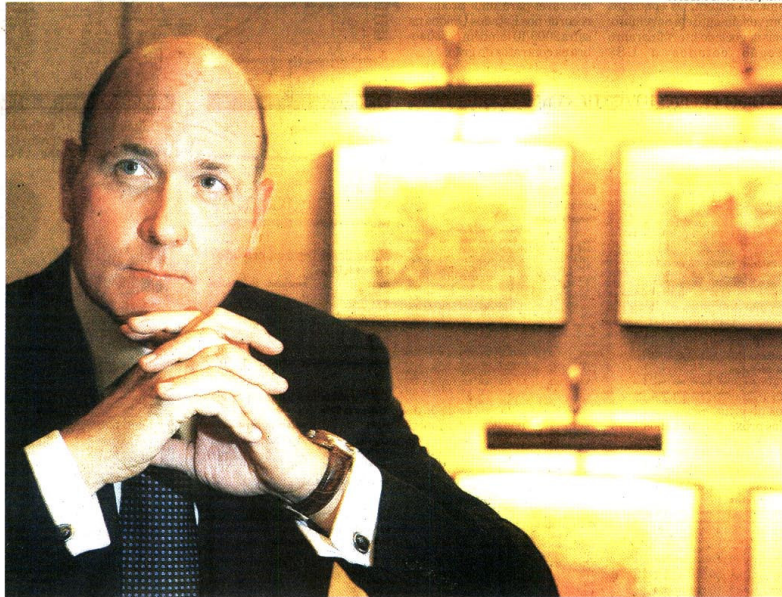
'Construção no Brasil vai crescer por 10, 20 anos'

Sócio do bilionário Sam Zell diz que seu grupo deve entrar ainda este ano em financiamento de imóveis no País

Leandro Modé
Marianna Aragão

Nos últimos meses, o Brasil passou a ocupar a maior parte da agenda do executivo americano Gary Garrabrant. Com negócios em dez países, é para o País que sua empresa de investimentos imobiliários Equity International, fundada ao lado do bilionário Sam Zell, está voltando suas forças. Além de deter participações em companhias como Gafisa, BRMalls e

Bracor, o fundo comprou em março 4,86% das ações da Tenda. Agora, anuncia planos de expandir sua atuação no setor, com a criação de uma empresa de financiamento imobiliário. A ideia é aproveitar o possível "boom" do crédito imobiliário no País, com a queda da taxa básica de juros (Selic) e do crescimento da demanda por imóveis populares. Segundo Garrabrant, que desde 2006 é também o presidente do conselho de administração da Gafisa, as conversas com parceiros locais estão em andamento, e o anúncio do novo empreendimento pode ocorrer ainda este ano. "A oportunidade é imensa nessa área", diz. A seguir, leia os principais tre-



JOSÉ LUIS DA CONCEIÇÃO/AE

PREFERÊNCIA - Segundo Garrabrant, a Equity International já elegeu há algum tempo o Brasil como país número um para investimentos

chos da entrevista concedida pelo executivo:

O que tem levado sua empresa a investir no Brasil?

Estamos entusiasmados com o Brasil por muitas razões. A escala do País, o tamanho da população, a juventude da população, o crescimento da classe média são algumas delas. No setor imobiliário, o Brasil é uma das estrelas. Pode haver 10 ou 20 anos de crescimento. Estou bastante animado com as possibilidades no setor de construção, porque a demanda é enorme, a população é jovem, as pessoas entendem a importância de ter sua própria casa, e isso impulsiona outros setores, como o varejo. Também estamos pensando em negócios financeiros, que estão conectados ao segmento habitacional. Há muito a fazer.

O programa Minha Casa, Minha Vida tem mexido com o setor. Qual sua avaliação sobre o projeto?
 Estamos muito otimistas sobre o programa. Há o início de um esforço de organização. O governo brasileiro manteve a Caixa Econômica Federal operando por muito tempo sem a devida compreensão sobre a distribuição das hipotecas. Acredito que o programa representa uma forte demonstração de realizar essa distribuição em escala. Com esse compromisso, o programa do governo pode funcionar.

O programa já está andando?
 Sim, está andando bem e estamos otimistas com ele. Acredito também que vai haver muito interesse dos bancos comerciais nesse setor. As pessoas pensam que habitação popular é assunto apenas do governo, mas isso não é verdade. As ramificações vão muito além. Do lado dos bancos, é um bom negócio. A hipoteca acaba levando a outros produtos.

A Equity International também está interessada nessa área?
 É uma de nossas melhores ideias. A oportunidade é imensa na área de financiamento imobiliário, seja comercial ou residencial. O segmento comercial tem tido um desenvolvimento muito lento no Brasil, em boa parte por causa das condições políticas do País, que levou as pessoas a evitar assumir riscos. Os proprietários de imóveis como hotéis, escritórios e shopping centers focaram suas finanças no curto prazo, e muito raramente no longo prazo. Acredito que vai ocorrer uma ruptura e as pessoas vão reconhecer o valor a longo prazo desses empreendimentos. Nossa ideia é capitalizar esse momento, de uma forma organizada e em escala.

Quem é: Gary Garrabrant

- É presidente e um dos fundadores da Equity International, empresa de investimentos imobiliários que tem operações em 10 países
- No Brasil, ele preside o Conselho de Administração da construtora Gafisa
- Seu sócio na Equity International é o megainvestidor Sam Zell, um dos homens mais ricos do mundo

É um projeto para este ano ainda?
 Tenho esperança que sim. Mas é prematuro dizer. Temos de achar o parceiro certo. Estamos conversando com os melhores da área financeira. Do nosso lado, levamos o dinheiro e expertise, principalmente no setor imobiliário.

Que outros setores vocês tem olhado, além do imobiliário residencial?
 É um momento interessante para se estar na área de varejo. Os shoppings são um importante elemento do estilo de vida do brasileiro. As pessoas se encontram ali, tomam café, passeiam, jantam. Então, acho que há uma grande oportunidade de profissionalização nos imóveis para o varejo. Outra

'O setor de varejo tem grandes oportunidades no Brasil'

área que deve crescer são os imóveis para grandes redes varejistas e supermercados.

Há empresas dessa área sendo avaliadas?
 Estamos sempre olhando. O setor de varejo tem grandes oportunidades no Brasil. E é um setor novo. Há poucos players, a maior parte de propriedade de indivíduos ou famílias. Vimos isso nos EUA também. Nos anos 70 e 80, havia grandes personalidades no setor de varejo. Com o tempo, isso deu lugar a uma maior profissionalização.

O Brasil tem sido apontado como o país emergente mais promissor. Isso ocorre por causa da crise ou o País é uma boa oportunidade por suas próprias características?

Temos dito há algum tempo que o Brasil é nosso país número um para investimentos. Chegamos a essa conclusão antes da crise. Apesar das peculiaridades de cada setor, há características aqui relacionadas às pessoas. Temos encontrado aqui pessoas apaixonadas, empreendedoras, inteligentes. É um bom lugar para se estar.

O início da crise financeira ocorreu nos Estados Unidos, com o estouro da bolha do subprime. No Brasil, estamos vivendo o que pode ser o primeiro passo de um boom no financiamento imobiliário. O que pode ser feito aqui para evitar que o mesmo problema ocorra aqui?
 Os Estados Unidos, nos últimos 25 anos, adotaram uma cultura de negócios dependente desse capital. A tecnologia criada pelos bancos de investimentos e outros competidores dessa área era, de certa forma, boa demais. Eles eram talentos demais. E, como resultado, muitos países, liderados pelos EUA, tiveram acesso a esse capital de uma maneira maior do que era necessário. No Brasil, há um longo caminho a percorrer, pois é pequena a parcela da população com casa própria. Outro ponto positivo é que o País sobreviveu a múltiplas crises ao longo de décadas. Com isso, há prudência no "DNA" do Brasil. Minha preocupação é, sim, com o capital especulativo. Somos cuidadosos em como investir. Mas muitas pessoas não.

Antes da crise, o setor imobiliário brasileiro viveu uma avalanche de IPOs e lançamentos. Quais foram as consequências dessa euforia?
 Muitas das empresas que fizeram IPO têm apresentado números ruins. Elas não foram capazes de preencher suas responsabilidades, não administraram bem as expectativas. Essas companhias pensaram que o IPO era o fim, mas ele é o começo da jornada. A Tenda é um exemplo. Se tornou pública, e não teve um bom desempenho. A Abyara é outro exemplo.

O que a Tenda tem feito para reparar isso?
 O que fizemos foi mudar completamente a direção da empresa. Aplicamos a disciplina da Gafisa em várias áreas, como engenharia, construção, gerência de projetos. A reunião do conselho (de administração) da Tenda hoje é como se fosse a da Gafisa. É isso é positivo, porque há um bom casamento ali. ●