

José Ernesto Marino Neto*

CEO da BSH International



O mercado imobiliário hoteleiro brasileiro

Há cerca de 18 anos atrás escrevi um artigo publicado no jornal "O Estado de São Paulo" no qual mencionava que a combinação de alguns fatores faria com que hotéis em condomínio fossem os empreendimentos em destaque no cenário hoteleiro brasileiro. Alta taxa de juros, ausência de financiamentos adequados para a hotelaria e capacidade empreendedora dos incorporadores imobiliários brasileiros seriam esses fatores.

Hoje, mais da metade dos quartos hoteleiros da cidade de São Paulo foram construídos baseados no modelo condominial. O mesmo se apresenta na maioria das grandes cidades brasileiras. Com o Plano Real e a estabilidade da economia, houve um grande impulso aos investimentos produtivos de longo prazo. A expansão da economia brasileira e a melhora de seus fundamentos ampliaram os horizontes do mercado imobiliário turístico brasileiro e o nordeste brasileiro passou a ter brilho mais intenso.

As fronteiras brasileiras e européias ficaram mais próximas com a queda da exigência de visto entre a União Européia e o Brasil e com vôos diretos ligando a Península Ibérica e o nordeste brasileiro.

Empresários portugueses, inicialmente, e espanhóis, num segundo momento, por motivos diversos, desembarcaram no nordeste para explorar um mercado que pensavam que existia numa dimensão maior que a real: o do turismo residencial.

Isso me motivou a escrever um artigo que foi publicado pela "Vida Imobiliária" em Portugal, há mais de 3 anos atrás. Nele lembrava que o mercado brasileiro não é elástico e que não ha-

veria demanda para todos os projetos de turismo residencial que estavam sendo planejados no nordeste brasileiro.

Tradicionalmente, o investidor de uma segunda residência é o morador da região. Segundas residências são produtos imobiliários que devem estar no máximo a três horas de carro de onde as pessoas vivem. Há exceções para confirmar a regra geral. Os ingleses têm as boas praias próximas em Portugal e na Espanha, com infraestrutura farta e preços baratos de transporte aéreo porque há escala.

Ou seja, o investidor desses projetos deveria ser o brasileiro, mas os que têm capacidade para realizar esses investimentos e estão no nordeste são em pequeno número. Por isso, o grande mercado de segundas residências sempre esteve no sul e no sudeste.

Então o que fazer com a grande quantidade de projetos que foram planejados no nordeste brasileiro?

Alguns deles deverão contribuir para que o índice de mortalidade de projetos aumente. Mas há os que têm componentes que podem ser fatores de sucesso em suas conversões para projetos ao gosto do mercado brasileiro.

Foi no Brasil que o modelo de hotel em condomínio floresceu. Nasceu com o nome de hotel-residência no início dos anos 70 quando apartamentos residenciais passaram a contar com serviços hoteleiros. Migrou nos anos 80 para o conhecido Apart-Hotel, ou seja, suítes hoteleiras que passaram a ser alugadas por períodos semanais e, quando o mercado demandou locações diárias, nasceu o Flat-Service nos anos

de edifícios residenciais com unidades que sejam verdadeiros quartos hoteleiros, incorporados em condomínio.

Do século XXI que a nova geração de hotéis em condomínio foi produzida. Sheraton Barra, Beach Park, Mellé Angra, Caesar Business Litorador, Breezes Búzios e outros são bons exemplos de como é possível unir operações hoteleiras, residenciais com serviços e gerar benefícios a todos os investidores do empreendimento.

Estudo isso como empreendimentos puramente imobiliários, com incorporação sob a égide da Lei 4.591/64.

De resorts que podem ser incorporados em condomínio de forma que as unidades sejam vendidas a pequenos investidores como investimento puro e de forma que esses investidores possam usar de suas unidades de forma regular como concebemos o Breezes Búzios.

De resorts que podem ser desenvolvidos tendo o hoteleiro e o residencial convivendo harmonicamente e dividindo benefícios.

De projetos nas grandes cidades do nordeste que podem ter o Sheraton Barra como inspiração.

De europeus que tem vínculos com algumas localidades brasileiras podem ter interesse de serem investidores de um empreendimento com regime claro e preciso de uso.

De muitos nordestinos espalhados pelo Brasil e que galgaram degraus na pirâmide sócio-econômica brasileira podem estar interessados em investir na terra natal com a possibilidade de, quando em visita à terra natal, desfrutar desse imóvel administrado por administrador

hoteleiro capaz e com gestor de investimento especializado.

Os paulistas, cariocas, mineiros, brasilienses e outros brasileiros que apreciam investir em imóveis para renda podem ficar tentados a colocar recursos em projetos que lhes dêem bons retornos e benefícios de uso.

A realidade de mercado aponta para muitos projetos que estão órfãos de correta conceituação, que não estão em consonância com os desejos do público investidor e que não encontram guarida na demanda existente.

A história da evolução da indústria imobiliária hoteleira aponta saldas interessantes para os produtos sintonizados com o verdadeiro mercado brasileiro.

É necessário que os empreendedores entendam as necessidades desse mercado como projetos que sejam operacionalmente eficientes, que tenham estrutura legal que permita o sucesso operacional do complexo tendo a hotelaria com base fundamental, que tenham operadores especialistas nesse segmento de negócio e que consigam conceituar um complexo com balanceamento correto de componentes hoteleiro e residencial visando benefícios para ambos.

Não é simples. Não é fácil, mas é possível com conhecimento e talento de profissionais éticos e comprometidos com o sucesso dos empreendimentos em todos os seus ângulos.

Ainda que o Brasil tenha mudado muito nas últimas duas décadas alguns fatores não se alteraram: temos altas taxas de juros, enfrentamos ausência de financiamentos adequados para a

hotelaria e convivemos com empreendedores imobiliários com muita energia e capacidade.

Portanto, é possível antever que o mercado continuará a evoluir e os projetos em estrutura condominial continuarão a ser as vedetes na hotelaria e poderão viabilizar não apenas a adequada oferta hoteleira de complexos turístico-residenciais no nordeste, mas a necessidade de novos quartos hoteleiros que as grandes cidades brasileiras já estão apresentando com o crescimento da demanda, fruto da pujante economia brasileira.

Não participei da "Farrá dos Flats", mas estive envolvido com os projetos de sucesso que foram concebidos no século XXI e espero poder assistir o desenvolvimento de mais projetos de sucesso em várias partes do Brasil nos próximos anos.

O mercado imobiliário hoteleiro brasileiro é uma realidade irrefutável e continuará a ser liderado por projetos fundamentados na Lei 4.591/64 enquanto nossa taxa de juros continuar em patamar superior aos níveis civilizados e enquanto a classe média continuar perdendo suas poupanças com experiências na Bolsa de Valores, entrando no mercado nos momentos de euforia e de alta.

* JOSÉ ERNESTO MARINO NETO, fundador e presidente da BSH Internacional, bacharel em direito pela Universidade de São Paulo, mestre em administração de empresas pela Florida Christian University, professor de investimentos hoteleiros da Fundação Getúlio Vargas, membro emérito do conselho consultivo do Centro de Hospitalidade, Turismo e Esportes do New York University e autor de várias publicações no Brasil e no exterior.