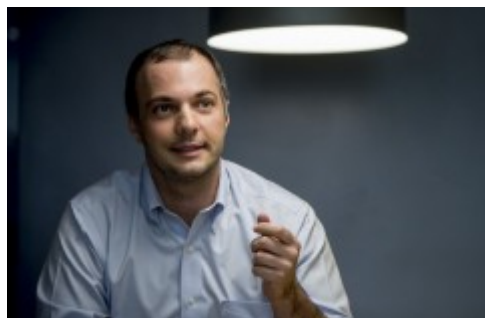


17/02/2017 - 05:00

## Mitre Realty e RedStone Residential investem em moradia estudantil

Por Chiara Quintão

A



"É um mercado ainda pouco profissionalizado", diz Fabrício Mitre, incorporador

Mitre Realty e a RedStone Residential vão investir R\$ 340 milhões em até quatro anos no desenvolvimento de moradias estudantis, na Grande São Paulo, para estudantes de alta renda. O Valor Geral de Vendas (VGV) previsto para lançamentos, no período, é de R\$ 700 milhões, com o total de 2.500 camas.

### Leia mais

1. [OR teve prejuízo líquido de R\\$ 144 milhões em 2015](#)
2. [Francesa Albioma cria joint venture de cogeração na Vale do Paraná](#)
3. [FCC e Nukote criam joint venture no país](#)

A joint venture Share Student Living - na qual a Mitre é majoritária - foi criada no segundo semestre de 2016 e marca a entrada da incorporadora brasileira no segmento de renda pelo aluguel de propriedades.

"Queremos trazer a melhor experiência residencial para estudantes brasileiros, em um mercado ainda pouco profissionalizado. E, diante dos problemas do setor, temos de pensar fora da caixa", afirma o presidente da Mitre, Fabrício Mitre. Na área de renda, a Mitre avalia desenvolver também projetos de senior living (residenciais para a terceira idade).

Para o presidente da RedStone, Grant Collard, o segmento, no Brasil, ainda está em fase incipiente de crescimento e tem fundamentos fortes, como milhões de estudantes universitários vivendo longe de casa. "O mercado de moradias para estudantes tende a operar, de certa forma, independentemente da economia geral. O tamanho desse mercado potencial é enorme", acrescenta Collard.

O primeiro empreendimento para locação para estudantes universitários, que terá 222 camas, começou a ser erguido na capital paulista, nas proximidades da Universidade Presbiteriana Mackenzie, com VGV de R\$ 50 milhões. O prédio terá internet, salas de estudo, cobertura, piscina e academia. Mitre estima que o valor a ser cobrado por quarto individual, incluindo serviços, será de R\$ 2.800.

A Mitre tem também terreno perto da Universidade de São Paulo (USP), no qual terá um empreendimento com 600 camas para estudantes e VGV de R\$ 95 milhões. A intenção é que, depois da etapa inicial, com o total de 2.500 camas na Grande São Paulo, a joint venture alcance o patamar de 10 mil camas, em todo o país, em oito anos.

No ano passado, a Mitre lançou R\$ 300 milhões, com empreendimentos direcionados, principalmente, às classes média e média-alta. "Vendemos mais da metade desse total", diz o presidente da Mitre. A projeção da incorporadora para 2017 é lançar de R\$ 330 milhões a R\$ 400 milhões. A faixa estimada inclui os empreendimentos para estudantes, ainda que a maior parte dos apartamentos deva ser mantida para locação.

Mitre ressalta que, neste cenário de distratos elevados, a incorporadora aposta na oferta de produtos com padrão acima da média de mercado e antecipação da entrega dos empreendimentos para evitar rescisões. Houve cancelamentos de vendas de 20% das 622 unidades entregues pela Mitre nos últimos 24 meses. "Os distratos estão mais altos do que gostaríamos, mas abaixo da média."

Na semana passada, a Mitre fechou parceria com a XP Investimentos, que será sua sócia em um empreendimento residencial lançado em São Paulo em 2016. Trata-se de projeto com VGV de R\$ 130 milhões, com 283 unidades - 276 residenciais e sete lojas -, das quais 60% já foram vendidas. A gestora terá entre 20% e 25% do projeto, com participação nos investimentos previstos de R\$ 70 milhões.

Novas sociedades em projetos com unidades para venda poderão ser fechadas pela Mitre com a XP e outras gestoras. Isso possibilita, segundo o executivo, crescer mais do que seria possível somente com capital próprio. No ano passado, a Mitre fechou parceria com a RB Capital para três projetos, cujo VGV soma R\$ 285 milhões.