

## **2022 será um ano difícil, mas não catastrófico’, diz Fabricio Mitre, CEO da Mitre Realty**

Em entrevista ao Valor Econômico, Fabricio avalia que o mercado imobiliário tem fôlego para atravessar as turbulências eleitorais e que 2023 será “um grande ano”

### **18 de fevereiro de 2022 – ABRAINC**

Fabricio Mitre é CEO da incorporadora Mitre Realty desde os 23 anos de idade. Economista com passagens pela London School of Economics e pela Harvard Business School, apostou em gestão, práticas voltadas à meritocracia, parcerias para otimização de capital, programas firmes de compliance e partnership e, finalmente, abertura de capital, em 2020. Colheu frutos. A empresa atingiu R\$ 1,8 bilhão em lançamentos no ano passado. Para 2022, o espírito é de cautela, mas não de desânimo. Aos 37 anos, ele avalia que o mercado imobiliário tem fôlego para atravessar as turbulências eleitorais e que 2023 será “um grande ano”.

Qual o principal diferencial da Mitre Realty?

Fabricio Mitre — É um conjunto de fatores, começando por comprar terrenos no lugar certo. Nossa área de novos negócios e aquisições é robusta e fica o tempo inteiro garimpando oportunidades. Há participação ampla de todos os setores antes da efetiva compra de um terreno. O conhecimento está aí à disposição de todos, as empresas sabem o que tem que ser feito. A diferença é que poucas fazem. Muita disciplina na execução é um diferencial da Mitre.

O que mudou no dia a dia da empresa após a abertura de capital?

Foram dois anos de grande aprendizado. A empresa já estava arrumada antes em governança, processos, parcerias. Mas é preciso melhorar sempre. Uma das mudanças foi o fato de as pessoas se sentirem mais donas da empresa. Os executivos têm um percentual relevante das ações, as decisões são colegiadas, e há disposição do time em trabalhar duro. Tínhamos o partnership antes, mas, quando as pessoas veem que as ações são delas e que o patrimônio está crescendo, há mais dedicação.

O compliance veio para ficar ou pode estar havendo uma supervalorização do conceito?

Veio para ficar. Na Mitre, vemos parâmetros dos fornecedores também, como não haver lavagem de dinheiro. O mundo pede um compliance melhor. Buscamos entender os fornecedores, as condições de trabalho, como é o processo para o produto chegar aqui, e trazer os fornecedores e toda a cadeia para um ambiente de compliance.

Dos dez lançamentos da Mitre em 2021 em São Paulo, quais você aponta como os mais icônicos?

Eu ressaltaria dois. O Raízes Tatuapé, de R\$ 350 milhões, é um deles. Havia concorrentes no mesmo lugar, mas vendemos mais rápido e mais caro do que a concorrência. É um produto diferenciado, os clientes ficaram encantados com o padrão e com o que foi agregado, algo acima do que era costume na região. Apostamos que ali tem poder aquisitivo, demanda por bons serviços e imóveis, e optamos por um patamar acima, apostando que o consumidor reconheceria a diferenciação. Outro foi o Haus Mitre Jardins, em frente ao antigo hospital Matarazzo, que hoje tem um complexo hoteleiro com diferenciais de primeiríssima linha. O lançamento fica ao lado do Masp, perto de restaurantes e lojas de grife, e o metro quadrado custa R\$ 30 mil. Cada detalhe é riquíssimo.

Como será o mercado em 2022 e quais os planos da Mitre nesta conjuntura de juros altos?

Eu sou também economista e vou arriscar um pouquinho. Baixar o juro anual para 2% de fato foi um erro. Se tivesse parado em 4% ou 5%, já estaria de bom tamanho. A correção foi muito rápida. Em poucos meses, fomos de 2% para 10%, e o mercado fala em estabilizar em 12%. Tivemos uma inflação de custos por problemas na cadeia de suprimentos e por uma pressão do câmbio, porque importamos muita coisa. Houve desorganização da cadeia produtiva global, um boom de consumo rápido, e o país teve superávit fiscal no ano passado. A economia agora vai sentir o aumento de juros. Ainda acho que o mercado terá retração nos próximos meses e deve sinalizar para o Banco Central que há possibilidade de se baixar os juros para não sufocar tanto a economia.

O fato de ser ano eleitoral piora esse cenário?

O mercado estava imaginando uma catástrofe, mas agora vimos voltar US\$ 4,5 bilhões ao mercado acionário, as pessoas comprando na Bolsa. O ano de 2023 pode ser bom, qualquer candidato que for eleito vai ter que nomear uma boa equipe econômica, dar sinal forte de responsabilidade fiscal, de que vai ser sério. Uma vez feito isso, o mercado vai ficar mais tranquilo e voltará a patamares de juros civilizados, equilibrados em torno de 6% a 8%. Se for por aí, o imóvel continuará muito atrativo. A propensão a comprar imóveis ainda é alta porque o financiamento é mais barato do que a Selic. Este ano vai ser difícil, mas não catastrófico. O nível de venda vai ser saudável, próximo do de 2021. E 2023 será um grande ano para o mercado, embora haja variáveis difíceis de prever.

Você é otimista com relação ao Brasil nos próximos anos?

A Mitre Agro é um dos maiores produtores de feijão do país. Hoje há um grande debate sobre o agronegócio, que junto a áreas correlatadas responde por 24% da economia brasileira. É o dobro do que representa a construção civil. Há uma vocação enorme para expandir. O Brasil importa quase tudo, há um gap enorme que o governo precisa superar. As cidades mais voltadas ao agronegócio costumam ter um poder aquisitivo maior, e nelas você vê o mercado imobiliário a todo vapor. Goiânia, Sinop, Sorriso e Rio Verde têm unidades que custam R\$ 10 mil o metro quadrado. Há poucos anos, nem prédio existia nesses lugares.

A pandemia ainda atrapalhará o crescimento neste ano?

O fato de a população estar vacinada diminui a probabilidade de complicações. Não creio que esse vá ser o tema principal. O que mais preocupa é a postura da China de tolerância zero com a Covid. Um porto ou um parque fabril fechado pelos chineses, por causa da infecção, promove um desarranjo em toda a economia mundial.

Fonte: *Valor Econômico*