

‘Vaquinha virtual’ chega ao mercado imobiliário

Construtora Vitacon levantou R\$ 1,2 mi em operação inédita de crowdfunding no País

Gabriela Lara
CORRESPONDENTE / PORTO ALEGRE
Altamiro Silva Junior
CORRESPONDENTE / NOVA YORK

O primeiro projeto brasileiro de financiamento coletivo voltado para o ramo imobiliário foi concluído nesta semana. A incorporadora Vitacon, de São Paulo, captou R\$ 1,279 milhão ao longo de 90 dias por meio de uma “vaquinha virtual” ou crowdfunding, no jargão em inglês. O dinheiro vai ser usado para bancar um empreendimento que será construído na Vila Olímpia, um bairro nobre da capital paulista. Se nenhuma unidade for vendida em 60 meses, a construtora devolve o valor investido com a correção da poupança no período.

O valor captado é modesto perto do que a empresa precisa para colocar um prédio de pé (representa apenas 5% do custo total da obra), mas é uma iniciativa nova, em um setor que tem enfrentando uma forte restrição a crédito nos últimos dois anos. Um dos atrativos é a possi-

● **Investimento R\$ 1 mil**
é o investimento mínimo para quem quiser participar do financiamento coletivo de um empreendimento imobiliário; o retorno anual prometido pela empresa vai de 13,1% a 17,2%

bilidade de acessar um novo perfil de investidor, já que as aplicações são feitas pela internet, sem a intermediação de bancos ou corretoras, e com tiquete mínimo baixo.

O caso da Vitacon funciona assim: no período definido pela empresa, qualquer pessoa pode se cadastrar pela internet e aplicar a partir de R\$ 1 mil. Quem investe não está adquirindo uma parcela do empreendimento, mas sim um título. A estimativa é de que o investidor receba um rendimento entre 13,1% e 17,2% ao ano mais a variação do Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), em pagamentos trimestrais.

Aposta. “A rentabilidade está diretamente ligada à performance do empreendimento. Vai depender do preço e da velocidade de venda das unidades”, diz o CEO da Vitacon, Alexandre Lafer. O executivo reconhece que a motivação para o crowdfunding, neste momento, é experimental e educacional, além de ser uma modalidade de financiamento mais cara para a incorporadora quando comparada a outras opções disponíveis no mercado. Por enquanto, Lafer reforça, é uma aposta no futuro. “Acreditamos que pode ser uma alternativa para o mercado, quando estiver regulamentado e consolidado.”

É aí que reside uma das limitações desse tipo de financiamento coletivo no País. O crowdfunding não é regulamentado pela



Aposta futura. Volume arrecadado na internet ainda é baixo: paga apenas 5% do custo do empreendimento da Vitacon

Nos EUA, modelo deve movimentar US\$ 3,5 bi neste ano

● Embora ainda seja novidade nos EUA, o crowdfunding para projetos imobiliários pode movimentar US\$ 3,5 bilhões em 2016 no país, segundo dados da Massolution, empresa especializada nesse tipo de financiamento. Sancionadas em 2012 pelo presidente Barack Obama, as regras do crowdfunding entraram em vigor no ano seguinte. Desde então, a regulação passou por diversas alterações. A última delas foi em outubro do ano passado, quando a Securities and Exchange Commission, que regula o mercado de capitais, passou a permitir, por exemplo, que investidores

menores, não certificados, pudessem participar dos financiamentos pela internet. Com essa última mudança, o valor máximo por projeto que pode ser arrecadado subiu para US\$ 50 milhões. O portal EarlyShares, uma das maiores plataformas de crowdfunding imobiliário nos EUA, estima que foram movimentados US\$ 2,6 bilhões em 2015. Um projeto que foi parcialmente financiado por esse mecanismo é o da terceira torre do World Trade Center, em Wall Street. Com US\$ 5 mil, era possível participar do financiamento do empreendimento. Uma das plataformas de crowdfunding imobiliário é a Realty Mogul, que já atraiu 17 mil investidores. Outra é o iFunding, que oferece prédios em Manhattan e casas em outros Estados dos EUA.

seu dinheiro”, diz Luiz Antonio França, sócio presidente da França Participações e ex-diretor de crédito imobiliário do Itaú. “Ele deve estar ciente do que vai acontecer com seu investimento em caso de insolvência da empresa, por exemplo.”

A expectativa do mercado é que a CVM regulamente as operações de crowdfunding ainda neste ano, estabelecendo critérios capazes de garantir mais segurança ao investidor, além de uma ampliação do limite de captação. O Secovi-SP está estu-

Comissão de Valores Mobiliários. Para dar sinal verde a uma captação, a autarquia se baseia na instrução 400, de 2003, que determina que podem ser dispensadas de registro ofertas públicas de distribuição de valores mobiliários até um limite de R\$ 2,4 milhões, desde que as empresas atendam a determinadas condições. A CVM não avalia a qualidade das ofertas e, portanto, não se responsabiliza por eventuais problemas que os participantes possam ter. “O investidor precisa conhecer bem esse produto antes de aplicar o

dando se há necessidade de propor alguma revisão na legislação imobiliária para “acomodar” o mecanismo de financiamento coletivo. “É preciso saber como ‘tropicalizar’ este modelo para o País”, diz Claudio Bernardes, presidente do sindicato.

Para o vice-presidente executivo da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abraim), Renato Ventura, a diminuição dos recursos disponíveis em poupança, principal fonte de financiamento do setor, aumentou a necessidade de se buscar alternativas. “Esse é um caminho interessante, embora as limitações ainda sejam relevantes, principalmente pelo baixo volume captado.”

Precusores. Nos Estados Unidos, esse mercado existe desde 2012 e a estimativa é de que deve movimentar US\$ 3,5 bilhões neste ano (*leia mais ao lado*). No Brasil, o crowdfunding imobiliário chegou por meio do Urbe.me, criado por empresários do Rio Grande do Sul. Foi por meio dessa plataforma que a Vitacon fez sua estreia no financiamento coletivo, com uma captação que durou 90 dias e foi concluída no dia 17 de janeiro.

A empresa gaúcha negocia as condições do fundo com a incorporadora interessada em receber o aporte e faz a ponte com os investidores. O site já tem contratos assinados para lançar mais três captações em 2016.

A operação com a Vitacon

atraiu, segundo o Urbe.me, 144 investidores. Os Estados com maior número de participantes foram São Paulo e Rio Grande do Sul – 61 cada. Também houve participantes do Distrito Federal, Santa Catarina, Bahia, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Goiás, Mato Grosso e Pará. O investidor mais jovem tem 18 anos e o mais velho, 85.

De acordo com Paulo Deitos, um dos sócios do Urbe.me, a primeira captação serviu como termômetro para os próximos projetos. “Muitas pessoas não perceberam que havia um prazo de 90 dias para encerrar o processo. Tanto que, quando ampliamos a divulgação, a participação aumentou muito”, diz.

O Urbe.me ganha dinheiro recebendo um percentual sobre o valor captado – que é pago pela incorporadora, e não pelo investidor. Deitos avisa que, em 2016, o Urbe.me pretende colocar no ar pelo menos mais seis projetos de crowdfunding imobiliário. Três deles já estão garantidos. Depois da Vitacon, a plataforma assinou contrato com uma empresa do Rio Grande do Sul e duas de São Paulo. Cada uma lançará uma captação este ano. No momento, eles também negociam com uma quarta incorporadora.

O empresário Paulo Deitos gosta de usar o exemplo norteamericano para defender o potencial desse mercado no País. “Esse é um instrumento que tem condições de amadurecer e evoluir no Brasil.”

Deezer recebe US\$ 109 mi em investimentos

Serviço de streaming de música francês vai apostar em parcerias com operadoras para ampliar base de usuários

Claudia Tozetto



O serviço de streaming de música Deezer anunciou ontem que

levantou US\$ 109 milhões em uma nova rodada de investimentos. O capital foi recebido poucos meses depois de a empresa abandonar os planos de fazer sua oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês). O investimento, segundo a empresa, foi liderado pelo fundo de investimentos Access Industries, com participação da Orange. A empresa não revelou qual a participação de cada empresa no valor total recebido.

O investimento representa menos de um terço dos US\$ 340 milhões que a companhia fran-

cesa esperava levantar no IPO, em outubro do ano passado. Na época, a companhia chegou a informar que a abertura de capital seria feita na bolsa de valores Euronext, em Paris, mas os planos minguiaram nas semanas seguintes ao anúncio. O dinheiro permitiria que o Deezer se tornasse mais competitivo em relação aos concorrentes, entre eles o Spotify, que lidera o mercado de streaming em número de usuários.

Em comunicado enviado à imprensa ontem, o Deezer afirma que os US\$ 109 milhões vãoaju-

dar a empresa a atrair novos usuários em todo o mundo e acelerar o lançamento de novos recursos. “Estamos nos estágios iniciais do mercado de streaming musical, que já se tornou o principal canal para distribuição de música”, disse o presidente executivo do Deezer, Hans-Holger Albrecht.

Entre as apostas da companhia estão as parcerias com operadoras de telecomunicações em países emergentes, como o Brasil. Por aqui, o serviço mantém um acordo com a operadora Tim desde outubro de 2014.

Neste modelo, a mensalidade referente ao acesso à plataforma é cobrada diretamente na conta do celular enviada pela operadora para os clientes – o que amplia o público-alvo do serviço para pessoas que não possuem cartão de crédito.

Catálogo. O Deezer também anunciou que o catálogo de faixas disponível por meio do serviço superou a marca de 40 milhões. Este número inclui, além de músicas, programas de rádio, versões em áudio de livros e podcasts. De acordo com a companhia, mais de 40 mil conteúdos de áudio não musicais foram adicionados à biblioteca nos últimos meses.

Até o momento, o Deezer possui cerca de 6 milhões de assinantes em cerca de 180 países. O número ainda é pequeno se comparado ao Spotify, que reúne mais de 20 milhões de assinantes em todo o mundo. O próprio Apple Music, serviço de streaming lançado pela fabricante do iPhone no ano passado, já superou a marca de 7 milhões de usuários pagos.



NA WEB
Streaming. Leia sobre tendências no segmento

blogs.estadao.com.br/link

Apple planeja abrir lojas próprias na Índia nos próximos meses

Fabricante do iPhone, que tem apenas 2% do mercado de smartphones no país, vai enfrentar Samsung e Micromax

A Apple planeja abrir suas primeiras lojas oficiais na Índia, um dos maiores mercados de smartphones do mundo, ainda em 2016. A empresa busca novas oportunidades devido ao crescimento menor da venda de iPhones em seus principais mercados, entre eles os Estados Unidos.

Atualmente, a Apple vende iPhones, iPads e Macs no país por meio de revendedores. Segundo estimativas de analistas, a fabricante tem menos de 2% de participação no mercado indiano de smartphones, que é dominado por marcas que oferecem



Varejo. Apple vai usar lojas oficiais para conquistar indianos

aparelhos mais baratos, como Samsung e Micromax.

A Apple registrou uma solicitação no departamento de política e promoção industrial da Índia para abrir lojas próprias no país, segundo informações

do secretário do Ministério do Comércio da Índia, Amitabh Kant. A Apple também confirmou o envio da solicitação, mas não revelou detalhes.

A empresa enfrenta uma redução no desempenho nas vendas

nos EUA e China, os dois principais mercados para smartphones no mundo. A Índia, por outro lado, deve superar os EUA como o segundo maior mercado para esses produtos em 2017, segundo a consultoria norte-americana Strategy Analytics.

A Apple, companhia com valor de mercado de US\$ 536,6 bilhões, tem mais de 450 lojas próprias, em 18 países, incluindo o Brasil. A empresa possui 25 lojas somente na China e, de acordo com o diretor financeiro da Apple, uma loja oficial é inaugurada por mês no país.

Mudança. A Apple só chega agora na Índia por conta de limitações impostas pelo governo local a empresas estrangeiras. Até novembro do ano passado, qualquer loja deveria comercializar produtos fabricados na Índia para ganhar permissão para funcionar. O governo indiano, porém, flexibilizou as regras para empresas de tecnologia de ponta. **/REUTERS**

Ações da IBM atingem menor nível em 5 anos

Um dia após divulgar previsão de resultados fracos, as ações da IBM atingiram ontem o menor nível em cinco anos. As ações da gigante de tecnologia fecharam em queda de 4,9%.

A IBM previu lucro ajustado neste ano de pelo menos US\$ 13,50 por ação, abaixo da expectativa média de analistas de US\$ 15 por papel. A empresa ainda divulgou queda na receita pelo 15º trimestre consecutivo.

Enquanto a valorização do dólar deve reduzir o lucro da IBM em US\$ 1,3 bilhão em 2016, a fraqueza na divisão de software é uma preocupação importante. A área, que representa mais de um quarto do faturamento total, teve queda de cerca de 11% na receita, para US\$ 6,78 bilhões nos três últimos meses.

“O segmento de software apresenta o maior risco para o desempenho financeiro e também para as ações da IBM”, es-

creveram analistas da BMO Capital Markets, em relatório.

A IBM tem reestruturado a divisão para focar em produtos de margens mais altas que incluem computação em nuvem, segurança de smartphones e processamento de grandes volumes de dados. **/REUTERS**

CORREÇÃO

A cotação publicada na edição do dia 18 de janeiro como sendo da Cosan Energia (CSAN3) era na verdade da Cosan Logística (RLOG3).

Kalunga
+140 lojas