

NEGÓCIOS

Nº EDIÇÃO: 723 | Negócios | 11.AGO.11 - 21:00

Cimento no DNA

Saiba como o empresário paulistano Abrão Muszkat, dono da incorporadora You, Inc. e fundador da Even, pretende atingir a marca de R\$ 1 bilhão em negócios até 2012

Por Rosenildo Gomes FERREIRA

Aos domingos, a maioria dos pais leva os filhos menores ao zoológico, ao parque ou ao estádio de futebol. A infância do paulistano Abrão Muszkat, hoje com 62 anos, até incluiu algumas dessas atividades. Mas seu passeio predileto era acompanhar o pai, Moises, às obras tocadas pela pequena incorporadora da família. Adquiriu tal grau de intimidade com o setor que todos esperavam que ele fosse seguir a carreira de engenheiro. Em vez disso, Muszkat graduou-se em administração de empresas e se tornou dono de construtora. Em 1975, fundou a ABC Incorporadora, especializada em imóveis para a classe média, que se fundiu com a Terepins e a Kalili para criar a Even Incorporadora e Construtora, dona de receita líquida de vendas de R\$ 1,96 bilhão em 2010.



"Para ser bem-sucedido nesse ramo é preciso acertar na localização e no perfil do empreendimento"
Abrão Muszkat, presidente da YOU, INC.

Hoje, ele comanda a incorporadora You, Inc., depois de se desligar da Even em 2008. Criada em dezembro de 2009, a You desponta como uma das que mais crescem nesse segmento. Levando-se em conta o Valor Geral de Vendas (VGV), o volume de recursos movimentado pela companhia triplicou de R\$ 200 milhões, em 2009, para estimados R\$ 600 milhões neste ano. A meta é atingir o patamar de R\$ 1 bilhão ao final de 2012. A rápida ascensão é fruto do modelo peculiar de negócio montado pelo empresário. Para driblar a escassez de mão de obra, ele se associou à Tibério Construtora e Incorporadora, também de São Paulo, que dispõe de um quadro de 2,5 mil trabalhadores.

Com a Lopes Consultoria, assinou contrato de exclusividade nas vendas. Já o fôlego financeiro é garantido pelo fundo americano Paladin Realty, uma potência que já captou US\$ 3 bilhões para investir em projetos na América Latina, boa parte deles no Brasil. O fundo é sócio da You, Inc. e aplicou R\$ 50 milhões na construtora. "Com isso, eu consigo reduzir o risco da operação, além de garantir liquidez para investir na aquisição de terrenos", disse Muszkat à DINHEIRO. É nesse ponto que o empresário coloca de forma mais expressiva o peso de sua experiência de 35 anos de mercado. Mantendo a tradição familiar, ele reserva parte do final de semana para visitar os estandes de venda,

além de bairros onde caibam o tipo de empreendimento com o qual gosta de atuar: apartamentos compactos, vendidos entre R\$ 250 mil e R\$ 500 mil e voltados para solteiros ou casais sem filhos.



A quase totalidade desses imóveis é comercializada com financiamento pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH). “Apenas um de cada 50 terrenos que minha equipe prospecta vale a pena ser comprado”, diz. “Mas o esforço compensa.” Especialmente em um setor de longo ciclo de maturação como o de construção, no qual um projeto leva, pelo menos, 36 meses para se tornar realidade. “Para ser bem-sucedido neste ramo é preciso acertar na localização e no perfil do empreendimento”, afirma Muszkat. Em suas andanças por São Paulo, Muszkat já descobriu várias preciosidades. As mais recentes delas foram os três terrenos que adquiriu na Bela Vista, bairro da região central de São Paulo. O potencial é de um VGV de R\$ 150 milhões. Lá, serão erguidos dois condomínios voltados para solteiros ou casais sem filho. O primeiro deles, lançado em julho, teve quase 90% das unidades vendidas em apenas três horas. O dono da You, Inc.

também trouxe para o Brasil os edifícios híbridos, que reúnem salas comerciais e apartamentos voltados à moradia. Muito comum em cidades como Nova York, eles têm como público-alvo os profissionais liberais. O primeiro do gênero com a assinatura de Muszkat será construído no bairro do Tatuapé, na zona leste da capital paulista. O modelo de negócio adotado pelo empresário é considerado acertado pelo mercado, especialmente em períodos de incertezas no cenário global. “As empresas capitalizadas e com estoques de terreno têm mais chances de crescer”, afirma a consultora Simone Escudêro, diretora de projetos e estudos de mercado da All Consulting. Muszkat, por sua vez, confia nos dólares do sócio Paladin e em seu tino comercial para continuar assentando os tijolos de sua empresa.

> Siga a DINHEIRO no Twitter (<http://twitter.com/revistadinheiro>)