

Cury vai elevar lançamentos em 2013

Por Chiara Quintão | De São Paulo



A Cury, empresa da qual a Cyrela Brazil Realty possui 50% de participação, projeta que o Valor Geral de Vendas (VGV) de seus lançamentos chegará a R\$ 1,4 bilhão em 2013. Se a meta for alcançada, os lançamentos da incorporadora focada na baixa renda crescerão 11% ante o VGV de R\$ 1,264 bilhão lançado no ano passado. A maior expansão ocorrerá nos lançamentos de produtos destinados à faixa 1 do programa Minha Casa, Minha Vida, conforme o presidente da incorporadora, Fábio Cury.



Cury, presidente: maior expansão ocorrerá na faixa 1 do Minha Casa, Minha Vida

Com o aumento de participação dos projetos da faixa 1 no total do VGV lançado pela Cury, a margem líquida da empresa poderá ser reduzida. Segundo o presidente da empresa, esse indicador de rentabilidade, que no ano passado foi de 20%, ficará entre 15% e 20% em 2013, mas o aumento dos volumes compensará a possível redução de margem.

A produção para a faixa 1 do programa é feita mediante contratações dos projetos pela Caixa Econômica Federal. "Na faixa 1, não temos de nos preocupar com vendas, repasses, inadimplência e distratos", diz Cury. Segundo ele, o risco é se houver aumento de custos não acompanhado de reajuste de preços pelo governo.

A empresa pretende elevar as contratações de empreendimentos destinados à faixa 1 das 8 mil unidades registradas em 2012, para 15 mil unidades neste ano. Por enquanto, foram contratadas 3 mil unidades em 2013. "A maior parte das contratações pela Caixa ocorre no segundo semestre", afirma Cury.

Em relação às vendas totais, a intenção é alcançar R\$ 1,7 bilhão, o que representa 77% de expansão ante os R\$ 959 milhões do ano passado. Em 2012, a comercialização de produtos da faixa 1 respondeu por 59% do total. Os demais 41% ficaram com incorporação. Neste ano, a faixa 1 ficará com a fatia de 60% a 65% das vendas e quase 90% dos lançamentos, disse o diretor financeiro da Cury, Gustavo Artuzo.

Além da venda de parcela maior de empreendimentos destinados à faixa de até três salários mínimos de renda, o crescimento projetado baseia-se também no foco na comercialização de estoques de unidades voltadas para as faixas 2 e 3 do programa habitacional. Nessas duas faixas do programa, a Cury só realiza vendas quando o crédito do comprador é pré-aprovado pela Caixa no momento da compra. Esse sistema passou a ser utilizado pela incorporadora em outubro de 2011. Por um lado, segundo o presidente da empresa, significou redução da velocidade de vendas, mas, por outro, resultou na diminuição dos distratos.

A Cury atua em São Paulo e no Rio de Janeiro e não pretende se expandir para outros Estados. A entrada em novos mercados tem ocorrido, gradativamente, por meio de municípios do próprio Estado de São Paulo, localizados a distâncias maiores da capital. No segmento de imóveis para a renda de até três salários mínimos, a Cury tem, na cidade de São Paulo, três projetos em fase de aprovação.

Neste ano, a Cury terá 20 mil unidades produzidas simultaneamente, ante 16 mil unidades em 2012. Em 2007, essa produção não chegava a mil unidades.

A empresa tem meta de caixa líquido de R\$ 70 milhões em 2013. A Cury encerrou 2012 com dívida líquida de R\$ 20,3 milhões. Em relação às despesas gerais e administrativas, a meta é manter o patamar de 2012. A incorporadora teve lucro líquido de R\$ 80 milhões em 2012.

A Cyrela já sinalizou tendência de crescimento, neste ano, dos seus lançamentos da faixa 1 do programa habitacional, por meio da Cury. No primeiro trimestre, do total de R\$ 955,2 milhões lançado pela Cyrela, R\$ 203 milhões foram de projetos nessa faixa, pela Cury.