

## Empresas | Serviços & Tecnologia

# Imóveis Carlos Vaz emigrou há 18 anos e criou a Conti, que hoje tem patrimônio de quase US\$ 850 milhões

## Brasileiro fatura com aluguel nos EUA

João Luiz Rosa  
De São Paulo

Quando desembarcou em Boston, nos Estados Unidos, Carlos Vaz mal podia pagar pelo único lugar que encontrou para morar: o sótão de uma casa onde viviam outros brasileiros, que ele só conheceu ao chegar à cidade. “Eu tinha US\$ 300 no bolso e o aluguel custava US\$ 350”, conta. Agora, 18 anos depois, Vaz continua a procurar casas — mas para os outros. Sua empresa, a Conti Real State Investments, compra propriedades e as aluga para famílias americanas em busca de um teto. Com sede em Dallas, no Texas, a companhia detém 27 conjuntos residenciais na região, com cerca de 8 mil apartamentos. “Só no ano passado, compramos US\$ 250 milhões em propriedades”, afirma o empresário. O patrimônio da companhia está próximo de US\$ 850 milhões, diz, e pode ultrapassar US\$ 1 bilhão antes do fim do ano.

Mineiro de Itajubá, Vaz é o oitavo entre nove irmãos e irmãs e o primeiro da família a concluir o segundo grau. O desejo de deixar o Brasil veio depois de ele ingressar no curso de direito da Universidade Federal de Viçosa (MG). Em dois anos, conta, duas greves interromperam as aulas por meses. A princípio, seu destino era a Alemanha, mas a oferta de um estágio o fez decidir pelos EUA.

Como muitos imigrantes sem dinheiro, Vaz teve de trabalhar em vários empregos simultaneamente. Ajudava a carregar caminhões de jornais das 2 às 6 da manhã e duas horas depois estava no estágio, que não era remunerado. Às vezes, por causa do cansaço, dormia nos trajetos de ônibus ou metrô. “Perdi o ponto algumas vezes”, relembra. Depois de algum tempo, começou a estudar à noite, na Escola de Extensão de Harvard, que fornece cursos rápidos com os professores da universidade, mas a custo mais baixo que os de graduação. Aos fins de



Carlos Vaz, da Conti, vê demanda crescente entre os “millennials”: “Nessa geração, seis entre dez americanos preferem alugar a comprar uma casa”

semana, trabalhava em um restaurante da rede TGI Friday’s.

Encerrado o estágio, Vaz saiu dos demais empregos e começou a trabalhar como sergente de pedreiro, por insistência de colegas brasileiros que precisavam de um companheiro que falasse inglês — ele aprendera o idioma sozinho no Brasil, traduzindo livros para o português. Com a experiência, criou uma empresa para fazer “serviços pequenos, como instalar portas ou janelas”. Foi a primeira fase da Conti, cujo nome é uma homenagem à mãe, Neusa Conti.

Em meados de 2004, um amigo que trabalhava com hipotecas o chamou para fazer trabalhos de reforma em algumas casas. Vaz aproveitou e pediu para aprender sobre o assunto. Em abril de 2005, deu o passo seguinte e começou ele mesmo a comprar, reformar e vender propriedades. A atividade incluía as

hipotecas, que se tornaram a semente da crise financeira que explodiria em 2008.

“Sou um produto daquele subprime”, afirma o empresário, em referência aos empréstimos que os bancos americanos faziam a clientes sem boa avaliação de crédito. Com os juros baixos e a economia em crescimento, as hipotecas cobriam 100% do valor do imóvel. “O pessoal estava se lambuzando; todo mundo queria entrar”, diz Vaz.

No início de 2007, depois que já havia negociado mais de 30 casas em Boston, o empresário percebeu que era hora de mudar novamente. Os contornos da crise ficavam mais claros à medida que os juros subiam e a inadimplência atingia níveis alarmantes. Em agosto, depois de avaliar várias cidades nos EUA, Vaz voou para Dallas. No mês seguinte, mudou-se para a cidade. Em vez de vender casas, decidiu passar a alugar apartamentos.

É esse o modelo atual da Conti. A companhia investe recursos próprios e de terceiros na compra de propriedades “multifamiliares”. São, em geral, conjuntos de prédios baixos que ocupam terrenos extensos. A Conti concentra-se em propriedades com 250 a 500 apartamentos. Uma das diferenças desses conjuntos em relação a um edifício residencial comum é que os apartamentos não podem ser vendidos, só alugados. A empresa também não constrói os prédios — compra o que está disponível.

Sob esse novo formato, o brasileiro se associou a Stewart Hsu, que é presidente da companhia. Vaz ocupa o cargo de CEO.

Desde 2008, a remuneração média paga ao investidor é de 12,75% ao ano, afirma o empresário. A empresa começou a captar recursos no Brasil em 2016 e planeja expandir a atividade no

país. Os brasileiros representam 15% da carteira atual da Conti, mas há potencial para chegar a 25%, diz. Vaz está em São Paulo nesta semana para conversar com potenciais investidores, como fundos que administram fortunas. Cada investidor, explica, recebe relatórios financeiros específicos sobre as propriedades nas quais seu dinheiro foi aplicado. “Alguns grandes bancos estão discutindo conosco a possibilidade de oferecer [a modalidade] aos clientes deles”, afirma.

A confiança de Vaz é embalada pela mudança de comportamento dos “millennials”, que têm hoje entre 18 e 35 anos. “Nessa geração, seis entre dez americanos preferem alugar a comprar uma casa”, afirma. A mobilidade nesse grupo é uma tendência forte e muitos deles viram os pais perderem suas casas na crise do subprime. Por isso, estão adiando a decisão de compra.

Há outros motivos. Muitos millennials saem da universidade endividados. “Hoje, a maior bolha nos EUA é a dos empréstimos estudantis, de mais de US\$ 1,5 trilhão”, diz Vaz. Muitos casais americanos também estão demorando mais para ter filhos, que ele considera o principal motivo para alguém comprar uma casa. “A idade média, hoje, é de 32 anos”, afirma.

Na região de Dallas, a média dos aluguéis vai de US\$ 900 a US\$ 1 mil mensais. “É bem acessível e a demanda é alta”, diz Vaz. Comparar com outras regiões dos EUA é difícil porque há uma série de fatores a considerar, mas o cálculo aproximado é que um apartamento equivalente em Nova York não sairia por menos de US\$ 3 mil. Essa diferença é um dos fatores que fizeram a Conti ficar concentrada no Texas. Um em cada quatro americanos gastam 50% ou mais de seus rendimentos com aluguel, mas a proposta da companhia é que essa despesa não ultrapasse 30% da renda do inquilino.

A economia do Texas, que continua em crescimento, é o outro motivo de a Conti concentrar-se na região. O Estado respondeu por um entre sete novos empregos criados nos EUA em 2018 e apresenta vantagens fiscais em relação a outras regiões. O mercado de propriedades “multifamiliares” no Texas é calculado em 2 milhões de unidades, o equivalente a US\$ 240 bilhões. Na região de Dallas-Fort Worth existem 690 mil unidades, que totalizam US\$ 89,5 bilhões.

A Conti tem, hoje, quase 150 funcionários. Vaz diz viver uma vida simples. Casado e pai de dois filhos, ele gosta de levá-los a um parque florestal na região onde moram. A família também frequenta uma igreja local. Quando está em casa, o passatempo preferido é disputar uma “corrida de cobertor” com as crianças. “O pior sucesso é aquele que o isola da família”, afirma.