

Projeto imobiliário trará modernidade e avanços para Santa Casa e renovará o Centro



Vista parcial do complexo hospitalar da Santa Casa: projeto prevê triplicar a capacidade de atendimento com novo prédio, preservando a área tombada pelo patrimônio histórico

Da Redação

Em novembro, um grupo de investidores interessados em construir um empreendimento imobiliário, comercial e residencial junto ao Hospital Irmãos Pentecoste e à Santa Casa de Misericórdia de Campinas - associado a um projeto de revitalização do hospital localizado em um sítio tombado pelo patrimônio histórico -, reuniu-se com o prefeito de Campinas, Dário Saadi (Republicanos), e retomou a ideia originada em 2009. Com a previsão de R\$ 500 milhões no investimento, o projeto deu mais um passo em direção à consolidação na semana passada, quando o grupo voltou a encontrar o prefeito em uma reunião que lhes trouxe confiança de que sairá do papel.

Juntos desde o começo, os investidores são Fernando Aoad, da Fact Invest; Jorge Felipe Lemann e Carolina Burg, da JFL e Max Lobato Sales, da Sena Construções. Caso o complexo seja enfim construído após mais de uma década de tentativas, eles prometem triplicar a capacidade de atendimento da Santa Casa com a construção de um novo prédio para atividades médicas e hospitalares. O complexo ainda abrigaria um shopping, uma torre residencial, além de uma área verde de 7.500m².

Entusiasmado, o grupo foi recebido na redação do Correio Popular pelo presidente executivo do grupo RAC, Italo Hamilton Barioni, logo após a reunião com o prefeito e contou alguns detalhes sobre o projeto. Para eles, pode ser a oportunidade de Campinas tornar-se um local atrativo para novos investimentos e empreendimentos. Acompanhe abaixo.

Conte-nos um pouco sobre o histórico desse projeto

Sales: Esse projeto começou há muito tempo, ainda observando outros terrenos em Campinas em que o negócio não foi fechado. Indicaram para nós o terreno da Santa Casa para análise. Estudei e conversei com outro sócio, que não está presente aqui, e ele conseguiu contatos. Em cima disso montamos o mesmo grupo que está conosco até hoje. Começamos em 2009. Após algumas conversas, avaliamos que havia ativos importantes e mal explorados na Santa Casa e assim nasceu a ideia. Começamos a desenvolver um projeto. Sabíamos das situações sobre tombamento, que não poderia ser vendido, e estruturamos a operação em cima do que era possível ser feito nesse lugar. A ideia sempre foi trazer uma renda adicional para a Santa Casa. Trouxemos pessoas especializadas em shoppings e eles fizeram uma observação interessante. Em Campinas, todos os shoppings são na periferia, não há nenhum no Centro. Após os estudos, um consultor nos disse que era possível ter um na região Central, então passamos a ter a ideia de montar um shopping. Como a Santa Casa não poderia vender, faríamos um arrendamento de longo prazo com ela. A Santa Casa tem propriedade de tudo, a única coisa que pode ser vendida é a incorporação dos apartamentos, o resto é da casa. O que é terreno e abaixo do terreno é dela. A gente vai ter um pedaço do "ar". O shopping não, é só dela, pagamos um aluguel e aí, depois de um determinado prazo, ou devolvemos à Santa Casa ou renovamos o contrato. O terreno é da Santa Casa e foi isso que convenceu o pessoal da Irmandade. O terreno continua sendo dela, mas podemos explorar e gerar uma renda extra para ela. O que existe é um ganho de patrimônio substancial para a Santa Casa.

Que tipos de empreendimentos seriam construídos? Residencial, hotelaria...

Sales: Shopping, uma espécie de serviços de hotelaria com contrato de locação normal, de longo prazo. No hotel você fala que entra hoje e sai amanhã, mas com eles (com a JFL) não. O prazo é mais longo.

Como se fosse um apart-hotel?

Sales: Quase isso.

Carolinha: Em alguns países da Europa e nos Estados Unidos já há um segmento nesse modelo. Seja porque as áreas vão ficando mais caras,

ENTREVISTA

Nova Santa Casa terá um investimento de R\$ 500 mi

Projeto prevê shopping, torre residencial e área verde de 7.500m²

O empresário Max Lobato Sales, da Sena Construções, em visita à sede da RAC

seja porque as pessoas querem usar mais e possuir menos, seja pela mobilidade maior, as pessoas começaram a alugar. Aluguel residencial sempre existiu, mas, em um formato como é utilizado nesses países, quem começou a ficar do lado dos prédios de aluguel foram investidores institucionais. Então é como se existisse um dono único do prédio, você aluga e esse dono vai realizar as operações necessárias. Quando você tem um empreendimento residencial com várias pessoas, às vezes um quer fazer uma piscina, outro construir uma academia e nunca sai nada. Então é esse conceito de um dono institucional, profissional do negócio. Nos Estados Unidos tem esse produto que se chama "Multifamily", prédios inteiros para aluguel. Afim tem para estudantes, para "senior living", hospital... é um mercado grande. Aqui no Brasil ainda não existia dessa maneira. Então trouxemos isso para cá. No conceito é um aluguel, é sua casa, mas entendendo que é uma hospedagem, ele acaba ficando entre hotel e apart-hotel porque ofertamos serviços, mas conceitualmente são aluguéis de longo prazo em que as pessoas moram. Vamos supor uma pessoa que mora em Campinas, mas precisa ir três vezes por semana para São Paulo passar a noite por lá. Toda vez tem que levar mala, arrumar um hotel, isso é muito impessoal. Então, nesse conceito, ela mora em um prédio, conhece os vizinhos. Dentro desse mercado de Multifamily há o "short stay" e o "long stay" - que é o nosso conceito.

Lemann: O modelo original de um flat, por exemplo, fazia com que cada prédio tivesse vários donos de unidades. No nosso caso, nós somos donos do prédio. Prestamos serviço, cuidamos do nosso ativo. De uma maneira só nós temos tudo vertical. Quando é um flat, existe uma porção de investidores, assim como em um condomínio.

Isso unifica a administração, gestão e facilita a distribuição de serviços?

Lemann: Com certeza, porque temos escala. Como somos donos de tudo, eu posso comprar mobiliário e colocar em 150 apartamentos de uma vez, ou em relação à segurança. Vale para tudo, nessa escala. Tem armário diário, café da manhã...

Carol: Feito por um chef.

Lemann: Wi-Fi, tv a cabo. Em geral, as áreas comuns costumam ter uma academia, um prédio tem quadra de tênis, piscina. A outra diferença que acaba tendo nessa verticalização é que nós fazemos a comercialização. É diferente de uma pessoa sozinha que tem uma unidade, acha um preço para ela, mas o outro que não cuida da sua unidade joga o preço para baixo. Gostamos de falar que a gente não vende aluguel, vende a experiência.

Carol: Por ser uma gestão profissional, conse-



Em Campinas, todos os shoppings são na periferia.

Após os estudos, um consultor nos disse que era possível ter um na região Central, então passamos a ter a ideia de montar um shopping. Como a Santa Casa não poderia vender, faríamos um arrendamento de longo prazo com ela

guimos até fazer as unidades um pouco mais "tailor-made" (feito sob medida). Então uma casa não é igual à outra, você pode escolher algumas coisas e, na hora de ir embora, não tem preocupação com o que vai fazer com os móveis, a preocupação é nossa. O investimento da empresa acaba sendo de longo prazo e o do usuário de curto. Quando sai não precisa passar por cartório, ter despesas adicionais de mudanças.

E quanto ao Shopping?

Sales: Quando começamos o negócio havia um problema na legislação em relação ao zoneamento misto, uma dúvida. Funcionário público quando tem dívida, não assina, então ficou no pote não pode e a discussão foi se alongando. No final de 2018, definiu-se o zoneamento que permitiu o misto e possibilitou ter um shopping, prédios altos para locação, residência e ao mesmo tempo ter um centro comercial. Você vai ter um shopping embaixo e um apartamento em cima. Mas aí com pandemia, mandado novo de prefeito na cidade, as coisas não se encaminharam, mas agora está destravando. Estamos conseguindo colocar para andar de forma um pouco melhor.

E vai haver um novo local para o hospital?

Sales: Uma das torres será para o hospital. Terá um estacionamento para 1.500 vagas. Hoje há várias construções totalmente fora do contexto do sítio original. Ao longo do tempo várias pessoas foram construindo irregularmente. Até que o pessoal do patrimônio histórico chegou quando entramos e disse que teríamos que tirar as construções para a liberação da nossa construção, no local em que está projetado esse shopping. Então vamos ter que preservar o prédio antigo e a igreja, que também terá a utilidade preservada. O prédio não, ele terá café, restaurantes, um grande boulevard. Vamos agregar ali no local 7.500m² de área verde. Hoje temos lá em torno de 1.500m². Vamos agregar 5,6 mil m² a mais porque vamos demolir tudo, aí vai ficar disposto aquele prédio central original, vai ficar a igreja acoplada a ele e na frente, no hospital Irmãos Pentecoste, vai ficar a fachada do hospital. Toda a construção nova entra atrás daquela fachada e ao lado dos estacionamentos, onde tem uma bodega, clínicas, tudo isso será derrubado e o prédio nasce lá, com torres em cima e, atrás, todo o sítio preservado, que dá no fundo da prefeitura.

Inclusive a torre em que ficaria o novo hospital?

Sales: Ficaria na torre em cima do prédio do shopping. E esse projeto contempla uma das exigências do Conselho de Defesa do Patrimônio Cultural de Campinas (Condepac) que é tirar a poluição visual. Você sobe a Rua Barreto Leme, desce a Benjamin Constant e o prédio está cercado, não dá para ver. Imagina que vai sair tudo ali do lado. Todas as construções que sobem na Barreto Leme vão sair, não fica nada. Do outro lado a mesma coisa, Hospital do Coração, vai sair tudo, vai se agregar em áreas internas ou outros locais, mas ali não pode ficar. Atualmente o hospital ocupa uma área de 2.800m² e vai passar a 7.500m², então quase triplica a área que hoje ocupa o Irmãos Penteado. Isso pode fazer com que ele saia de 60 para 180 leitos, mais ou menos.

Carolina: Dentro da questão de sustentabilidade, você está gerando mais espaço para o hospital, melhorando o negócio apenas reciclando. E com hospital novo, melhora o fluxo para a Santa Casa. Esse conceito dessa reciclagem sustentável em que você está injetando dinheiro para gerar uma coisa que melhora o hospital e traz mais ganhos às pessoas, espaços mais verdes.

Aoad: A Santa Casa aumenta o faturamento, triplica o atendimento - o que é primordial para a população. A Santa Casa tem a renda do aluguel e uma valorização extrema do patrimônio. Depois de um período o shopping fica para eles, então esse investimento de R\$ 500 milhões vai fazer com que a população ganhe no atendimento, a Santa Casa ganha, a cidade ganha. São novas vagas de estacionamento, melhora o trânsito, melhora o hospital, é um projeto ganha-ganha. Ninguém sai perdendo com essa intervenção.

Sales: Como a Santa Casa estará mais moderna, com instalações maiores, mais leitos, ela provavelmente vai poder incrementar atividades de alta complexidade. Na parte do SUS, a ideia é atrair outras especialidades não exercidas hoje por falta de equipamento, espaço. Em relação à área verde, será feita uma praça em que todo o convívio do Cambuí poderá ser feito ali. A área verde será mais ou menos do mesmo tamanho da que tem no Centro de Convivência.

Você se reuniram com o prefeito Dário Saadi em novembro. Hoje houve uma nova reunião. Como estão as tratativas com o poder público?

Sales: Depois dessa primeira reunião estávamos analisando internamente a questão, mas com pandemia, férias de fim de ano, todo mundo estava um pouco parado. Quando retomamos, fui conversando com eles, tive uma reunião na Prefeitura e na Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas (Emdec) e o que aconteceu: como ficou parado por muito tempo, precisaram realocar os projetos, ver o que passou em cada lugar e isso foi feito. E hoje o prefeito nos falou que eles foram recuperados junto às secretarias, ele daria mais uma "reolhada" geral e uma resposta em breve a nós.

Aoad: Está tudo aprovado, faltando apenas o Urbanismo.

Sales: Na penúltima reunião o prefeito prometeu uma reunião técnica para se inteirar da atual situação, mas nesse ínterim houve mudança na Secretaria de Urbanismo. Saiu o Renato (Mesquita) e entrou a Carolina (Baracat). Deu uma parada por conta disso, ainda junto com as férias. Essa retomada foi exatamente para ver o que conseguimos ver nesse período, onde estavam os projetos, e a reunião de hoje foi em cima disso.

Aoad: Acho que o prefeito, vendo o valor que tem para a cidade e população vai fazer andar o projeto. Triplicará o atendimento da Santa Casa.

Sales: F algumas vezes já a Santa Casa estava sem dinheiro e mandamos máscaras para eles, antecipamos recursos para operações que eles precisavam fazer, mas estavam sem dinheiro.

Então vocês já estão ajudando financeiramente a Santa Casa?

Carolina: Porque acreditamos no projeto, ele é ganha-ganha. É importante falar que a gente não ajudou a Santa Casa apenas nos investimentos feitos, mas também na dedicação de tempo, dinheiro, de arquitetos, estudos. Tudo isso foi feito e já trouxe benefícios à Santa Casa.

Sales: Sem críticas ao passado, mas foi a primeira vez que um prefeito sentou com a gente, olhou, conversou, se colocou à disposição. Sentimos sinceridade. E não apenas por ser um homem da saúde, mas como prefeito mesmo. É uma proposta da atual gestão a revitalização da região Central e trazer mais investimentos. Nós comentamos com ele que há uma fama em São Paulo e adjacências das dificuldades de se empreender em Campinas. É algo recorrente, vem um investidor de lá, algo dá errado e o cara volta e crítica. Parece que a cidade é grande, mas não é. Todo mundo escuta.

Carolina: O investimento ficou muito representado aqui entre 2009 a 2016.

Sales: Eu trabalho em mais de 50 municípios, Campinas é hors-concours. Já vi municípios complicados, mas no grau de Campinas...

Aoad: O prefeito está querendo fazer acontecer para acabar com isso.

Sales: E tudo isso pode ser traduzido em números. O projeto começou em 2009. Ficamos seis anos trabalhando só para entendê-lo. Entre análise de viabilidade e contrato fi-

ENTREVISTA

Projeto propõe conceito sustentável de moradia

Modelo importado da Europa traz um jeito diferente de morar em hotel



Os investidores da nova Santa Casa Carolina Burg e Jorge Felipe Lemann, da JFL, concedem entrevista ao Correio, na sede da RAC: novo conceito de morar



Com o investimento de R\$ 500 milhões projetados para a nova Santa Casa de Misericórdia, o complexo hospitalar terá a sua capacidade de atendimento ampliada em três vezes

nal foram seis anos.

Aoad: Em dois, três anos você consegue aprovar, demorou quatro vezes mais do que seria.

Sales: E eu fico admirado porque o grupo é o mesmo. Eles tiveram essa paciência toda. O grupo que está aqui é o mesmo e com a mesma disposição do início. Vou dizer que sinto até mais disposição, talvez por todo o stress passado, por toda a compreensão do que pode ser lá na frente. Sinto uma vontade maior que isso de certo.

Carolina: O mercado imobiliário por si só tem um prazo longo, já está na conta.

Sales: Cinco anos.

Carolina: Passou a conta. Aqui todo mundo enxergou o projeto em longo prazo. Está demorando um pouco mais, mas o mercado imobiliário é algo de longo prazo. Então os in-

vestidores aqui não são para entrar e sair correndo, isso é importante.

Você mencionaram investimento represetado e a boa expectativa após o prefeito ouvi-los. Há duas semanas foi anunciado que o Ministério da Infraestrutura vai facilitar a alienação do pátio ferroviário. Dário mencionou algo sobre o tema para vocês?

Aoad: Ele comentou.

Sales: Ele quer vender a cidade dele para o bem. Ele quer que saia, então ele comentou com a gente sim.

Carolina: Precisa de alguém que realmente acredite no desenvolvimento, não quem vai comprar um terreno para reparar e ganhar em cima.

Aoad: O prefeito falou e a gente vai estudar a

viabilidade.

Carolina: Mais uma prova de que as coisas estão andando.

Sales: Evidentemente se continuar travado o nosso empreendimento, ninguém vai ficar animado para olhar coisas novas, então a gente vai incomodar bastante para que a coisa aqui corra.

Aoad: O destravamento do nosso projeto chama atenção não apenas para fazermos novos investimentos, como outros investidores que vão ver que Campinas está mudando, as coisas estão começando a acontecer. Vai trazer outros novos investidores. Acho que isso é um grande mérito do prefeito, ele quer fazer acontecer.

Então vocês sentiram mesmo confiança após o encontro?

Sales: Com certeza. Se destravar esse projeto vem muita gente, garanto. A fama de Campinas é difícil mesmo. Se esse núcleo que está aqui, bem conhecido em São Paulo, passar lá a informação de que fomos bem recebidos, que está dando certo, vai destravar um monte, pode ter certeza disso. E é bom deixar claro que esse projeto independe da política interna da Santa Casa. Ela é administrada por uma irmandade, tem um provedor que é um chefe central, mas ele é eleito a cada três anos e tem toda uma comunidade em volta dele que opina, administra junto. Nem sempre as situações são consensuais entre eles. Esse projeto foi aprovado por 100% dos presentes, unanimidade na assembleia. Claro que surgem dúvidas, é um contrato muito complexo. E aí ao longo do tempo algum advogado, juiz, promotor começa a ler, interpretar, ter dúvida, debater internamente. Isso acontece lá também. O importante é que agora a gente meio que pacificou. Havia correntes que pensavam de uma forma e outros pensavam de maneira diferente em determinados pontos do projeto. Não vou dizer que um está errado, outro certo, os dois estão certos, querem o melhor para a Santa Casa. Tem que sentar e agregar, tirar dúvida. Qualquer que seja a disputa para a administração do patrimônio da Santa Casa, o projeto será esse mesmo.

Aoad: Porque ele valoriza a Santa Casa. A disputa política é uma coisa, tem que ser bom para a Santa Casa. Não pode deixar perder a valorização do patrimônio por questão política de um, dois, três anos, fora o benefício no atendimento à população.

Para finalizar, o que vocês gostam de fazer no tempo livre? Quais são os seus hobbies?

Aoad: meu maior hobby é trabalhar, eu adoro o que faço. Estou há trinta anos nesse negócio de investimento, desenvolver projetos para criar valor para os investidores, mas também tem que ter retorno para a sociedade. Isso é o primordial. E sou muito família, tenho dois filhos, meu hobby é estar com a família. Claro, também viajar, ir à praia é bom, mas importante é sempre estar próximo à família, é a base de tudo.

Lemann: Eu trabalhei mais de 20 anos no mercado financeiro, mais recentemente como negócio pessoal, comeci esse negócio que estamos explicando em 2015 junto com a Carol. Sou do Rio de Janeiro, moro em São Paulo há mais de 20 anos. E hobby principal é jogar tênis.

Carolina: 2015 a gente montou a JFL, mas trabalhei muito tempo no mercado imobiliário e financeiro, peguei muito dessas partes das empresas do setor imobiliário, então acompanho a fundo esse setor desde 2004, 2005, logo quando houve muitas mudanças. A gente brinca que se você entrou no mercado imobiliário nessa época você gruda, você tenta sair e não sai e aí se apaixona. A gente daí montou então a JFL em 2015 e, tirando que se apaixonou pelo negócio e isso vira uma parte do hobby, eu gosto de moda.

Jorge Felipe Lemann, da JFL: "A gente não vende aluguel, vende experiência"

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Correio Popular - Campinas/SP

Seção: Cidades **Caderno:** A **Página:** 4 e 5