Bloomberg Línea

Contra a tendência de luxo, empresário aposta em imóveis para a classe média em Miami

Pablo Castro, que se mudou para a cidade após vender sua incorporadora na Espanha por € 600 mi, vê oportunidade para crescer oferecendo apartamentos para trabalhadores na região

Contra a tendência de luxo, empresário aposta em imóveis para a classe média em Miami|Imagem renderizada do projeto do HueHub: projeto inclui 4.032 unidades de um e dois quartos com preços de US$ 1.600 e US$ 1.900 por mês. (Foto: Divulgação)

Anna J Kaiser
03 de Agosto, 2025

Bloomberg — Uma incorporadora de origem espanhola planeja um projeto habitacional de US$ 880 milhões em **Miami** que incluirá mais de 4.000 apartamentos, creche e até uma cozinha experimental — uma aposta ambiciosa para oferecer habitação com preços abaixo do mercado numa cidade conhecida por negócios **imobiliários** ultraluxuosos.

O empreendimento, chamado **HueHub**, é o maior já proposto sob a Lei Live Local da Flórida, de 2023, que permite às incorporadoras contornar as regras de zoneamento local se reservarem uma parcela das unidades para habitação popular.

Embora a lei tenha provocado grande interesse, poucos projetos saíram do papel e nenhum foi concluído, o que levanta questões sobre quantos realmente serão construídos.

Pablo Castro, que se mudou para Miami vindo da **Espanha** há alguns anos e anteriormente cofundou a **BeCorp**, com sede em Barcelona, disse que seu objetivo é atender moradores que ganham demais para se qualificar para habitação subsidiada, mas foram prejudicados pela alta dos aluguéis.

Ele planeja 4.032 unidades de um e dois quartos totalmente mobiliadas com preços de US$ 1.600 e US$ 1.900 por mês, com comodidades como espaços de **coworking**, aulas particulares, piscinas e academias incluídas no complexo de sete torres.

Essa taxa está alinhada com os aluguéis em West Little River, onde o HueHub será construído. O aluguel médio no entorno é de US$ 1.500 para apartamentos de um quarto e US$ 2.000 para dois quartos, segundo dados do Zillow.

Grande parte do desenvolvimento imobiliário recente da região de Miami-Dade se concentrou no corredor leste mais caro, mais próximo do centro e da praia.

Em contraste, West Little River é um bairro mais suburbano e de classe trabalhadora a oeste da rodovia I-95 — uma linha divisória há muito vista como fronteira entre os mercados imobiliários de alto padrão e mais acessíveis de Miami.

"Nosso foco é na **classe média**, onde vemos que a necessidade é enorme e as pessoas vivem em condições muito ruins", disse Castro em entrevista à **Bloomberg News**. "Claro, os retornos têm que funcionar. Vamos conseguir isso por meio da escala."

O empreendimento, o primeiro de Castro em Miami, ocupará um terreno de 12 acres (48.562 metros quadrados) que ele comprou em 2023 por US$ 29,3 milhões à vista.

O local atualmente é um complexo de apartamentos baixos e casas unifamiliares que será demolido até o final do ano. As obras devem ser iniciadas no primeiro trimestre de 2026.

Castro disse que ele e sua sócia, a incorporadora local **Laura Tauber**, estão em conversas com alguns credores de Nova York para financiamento de até US$ 600 milhões.

O HueHub surge dois anos após a Lei Live Local entrar em vigor. A legislação permite que incorporadoras construam tão alto quanto o edifício mais alto num raio de uma milha (1,6 quilômetro), desde que 40% das unidades tenham preços de "força de trabalho", ou 120% da renda média da área.

O governador Ron DeSantis e os legisladores da Flórida prometeram melhorias drásticas no estoque habitacional e na acessibilidade, mas a política sofreu reveses.

Com 130 empreendimentos propostos para construir 40.000 unidades sob a lei Live Local, apenas um punhado de projetos iniciou a **construção** e nenhum foi finalizado, segundo a Coalizão Habitacional da Flórida.

Alguns projetos enfrentaram reação local e ficaram emperrados nos tribunais. Outros incorporadores dizem que os projetos não são viáveis financeiramente.

"Não ouço nada sobre como isso resolve a habitação popular", disse Dan Kodsi, CEO da RPC Holdings, numa conferência no início deste ano em referência à Live Local. "Não reduz o custo de capital, seguros, e assim por diante."

Castro diz que terá lucro no difícil mercado de **habitação** para trabalhadores por meio do aumento de escala, diminuindo seus custos por metro quadrado. Ele disse que a maior parte dos materiais de construção virá de dentro dos EUA.

O HueHub está em conversas com sindicatos e governos locais para fornecer habitação para trabalhadores a funcionários, com o objetivo de destinar 3.000 unidades a socorristas, professores e profissionais de saúde com aluguel fixo por 10 anos.

Em contraste, West Little River é um bairro mais suburbano e de classe trabalhadora a oeste da rodovia I-95 — uma linha divisória há muito vista como fronteira entre os mercados imobiliários de alto padrão e mais acessíveis de Miami.

"Nosso foco é na **classe média**, onde vemos que a necessidade é enorme e as pessoas vivem em condições muito ruins", disse Castro em entrevista à **Bloomberg News**. "Claro, os retornos têm que funcionar. Vamos conseguir isso por meio da escala."

O empreendimento, o primeiro de Castro em Miami, ocupará um terreno de 12 acres (48.562 metros quadrados) que ele comprou em 2023 por US$ 29,3 milhões à vista.

O plano de Castro também inclui um espaço de **coworking**, galerias de arte e uma cozinha experimental com aulas de culinária — em grande parte gratuitas para os inquilinos. Eles também oferecerão tarifas com desconto por hora para serviços como passeio com cães e limpeza doméstica.

Castro é amplamente desconhecido nos EUA. Ele se mudou para Miami por volta da mesma época em que vendeu a BeCorp por 600 milhões de euros (US$ 680 milhões) para a empresa alemã de investimento imobiliário Patrizia.

A BeCorp era conhecida por projetos de aluguel similares de grande escala com muitas comodidades, principalmente em Barcelona.

Além de comprar o terreno do HueHub, ele investiu em unidades de aluguel individuais na cidade. Desde o protocolo inicial dos planos no Condado de Miami-Dade, o HueHub cresceu em quase mil unidades.

"A demanda e as necessidades existem", disse ele, observando que espera expandir o modelo no sul da Flórida e no Texas no futuro. "Temos que aproveitar nossa chance de atendê-las."

Veja mais em Bloomberg.com