

## Negócios Serviços

Após atingir o ponto máximo entre 2011 e 2014, as vendas de residências nos EUA perdem espaço, devido à valorização, para mercados como o lusitano, que ganha impulso com custos menores

# Portugal ganha importância na busca de brasileiros por imóveis no exterior

### IMOBILIÁRIAS

Pedro Arbex  
São Paulo  
pedro.arbex@dci.com.br

Após a procura dos brasileiros pelo mercado imobiliário norte-americano atingir o seu ápice entre 2011 e 2014, a demanda desse público tem arrefecido. Diante da valorização dos imóveis na terra do Tio Sam, a classe alta brasileira tem virado seus olhos para mercados como o de Portugal. "Nosso auge foi entre 2011 e 2014. Nesses três anos o nosso faturamento foi maior do que nos vinte anos anteriores", afirma o diretor presidente da imobiliária Elite International Realty, Léo Ickowicz. A empresa, que atua em Miami, Orlando, e Nova York, tem o seu público composto em sua grande maioria por brasileiros (aproximadamente 70%).

De acordo com o executivo, de 2014 em diante houve uma queda brusca na procura desses clientes, e se antes da data a empresa vendia em média 300 imóveis por mês, atualmente esse número caiu para cerca de 140. "Em termos de faturamento, no entanto, conseguimos manter em patamares semelhantes, porque o tíquete médio cresceu bastante", afirma.

Segundo ele, os imóveis que mais têm vendido hoje giram em torno de US\$ 1 milhão a US\$ 2 milhões, enquanto antes ficava na faixa dos US\$ 300 mil. "A cidade de Miami se redefiniu nos últimos 5 anos, o que tem gerado interesse das classes mais altas. O



A região litorânea, que inclui a cidade de Aveiro, é uma das mais buscadas na imobiliária Porta da Frente

perfil do comprador mudou, para um público com maior poder aquisitivo", diz Ickowicz.

#### A força na língua

Enquanto o mercado norte-americano tem perdido seu encanto aos olhos dos brasileiros, um país que vem atraindo bastante a atenção desse consumidor é Portugal. A imobiliária Rio Exclusivo, que atua na América Latina, nos Estados Unidos, e na Europa, tem observado essa maior procura por imóveis no país europeu. "Temos percebido essa tendência: muitos brasileiros não estão mais considerando os

Estados Unidos, e sim Portugal, que é um mercado mais barato e que está se valorizando muito", afirma a sócia da empresa, Juliana Guzman.

Outra companhia que tem sentido na pele esse crescimento é a Judice Araújo Imóveis, que atua em parceria com a portuguesa Porta da Frente vendendo propriedades em Portugal para brasileiros.

Segundo o sócio diretor da companhia, Frederico Judice Araújo, tem crescido exponencialmente a procura. "Desde 2014 que essa demanda de brasileiros por imóveis no exterior tem crescido, e muito fo-

cada em Portugal. O país se tornou um dos principais destinos dos clientes brasileiros."

Levantamento realizado pela Porta da Frente corrobora a opinião do executivo, já que nos últimos dois anos a empresa registrou um aumento de 40% na procura dos brasileiros. As regiões mais buscadas, ainda segundo a pesquisa, são a parte central de Lisboa, e a região litorânea do país, que inclui cidades como Estoril e Cascais. A faixa de preço gira em torno de 500 mil euros.

Para Araújo, há três fatores principais que tem gerado essa maior procura pela nação eu-

ropeia: a facilidade na obtenção do visto Golden Visa, o fato de ser uma cultura muito similar à brasileira, e o aspecto fiscal e tributário. Em relação ao primeiro ponto, ele diz que ao investir 500 mil euros na compra de um imóvel, já se recebe o visto de residência do país, e que ele pode ser estendido também a todos os familiares do comprador.

Em se tratando da questão fiscal e tributária, há dois atrativos: o acordo de não tributação que existe entre o Brasil e Portugal, e o fato do imposto sobre heranças no país ser muito baixo, em comparação com outros países da Europa. "Como a maioria das pessoas que compra essas propriedades enxerga como um investimento de longo prazo, esse é um fator relevante", afirma.

O executivo complementa ainda que o custo baixo e a boa qualidade de vida no país também são atrativos importantes para o cliente nacional.

#### Desvalorização do real

Apesar do público que compra imóveis no exterior ser mais 'blindado' às oscilações da economia, um aspecto que acaba invariavelmente inibindo a compra é a desvalorização do real frente ao dólar e ao euro. "Quando o dólar chegou aos R\$ 4, afetou bastante o nosso negócio. Até as pessoas de alto poder aquisitivo pararam de comprar. Mas na faixa em que está agora, o público já está absorvendo o novo valor", diz Ickowicz, da Elite.

Araújo, da Porta da Frente, concorda. "Não tenho dúvida de que se o câmbio estivesse em um patamar mais baixo, a demanda seria maior", diz.