

VDEVIP

Quem pode gastar milhões em um apartamento é o cliente certo da Christie's e da Sotheby's, casas de leilão que apostam em imóveis de luxo

O mercado de luxo no Brasil não pára de crescer. Para além de grifes internacionais de moda ou marcas de carros importados, essa fatia de negócios estende-se também a casas e apartamentos. As imobiliárias estão de olho na clientela privilegiada economicamente, que se interessa por detalhes de peso como torneiras folheadas a ouro, lustres de cristal francês, campo de golfe. Segundo a 12ª edição do World Wealth Report (Relatório da Riqueza Mundial), publicado pelo ban-

co de investimentos Merrill Lynch e pela empresa de consultoria e tecnologia Capgemini, o número de milionários no Brasil aumentou 19,1% de 2006 para 2007 – foi a terceira maior alta no mundo. O aumento global bateu em 6% e totalizou 10,1 milhões de milionários.

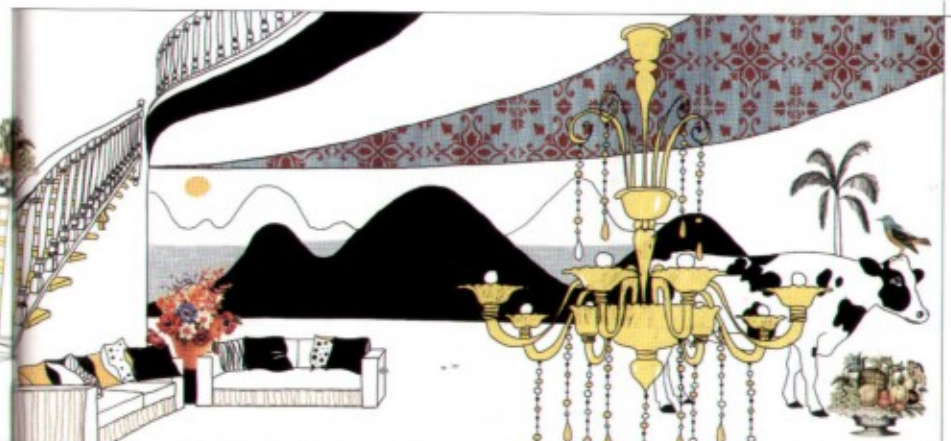
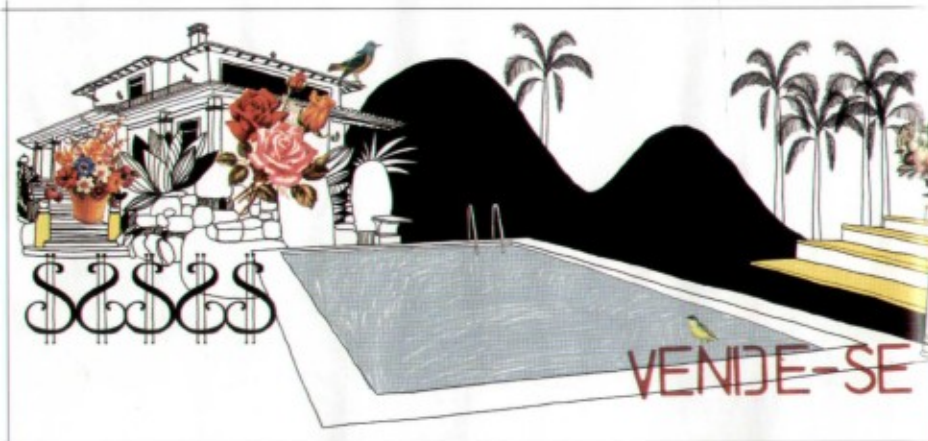
O crescimento dessa clientela chamou a atenção de duas das grifes mais famosas entre os fãs do luxo, a Christie's e a Sotheby's. Ambas são tradicionalmente conhecidas como casas de leilão, embora

atuem fora do país há mais de uma década no segmento de imóveis de altíssimo padrão.

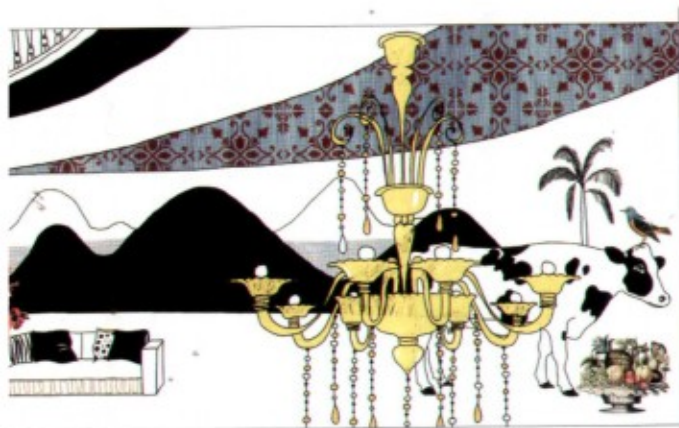
A Christie's Great Estates e a Sotheby's licenciaram suas marcas em dezembro de 2006 no Brasil. A Christie's é representada aqui pela imobiliária Coelho da Fonseca, que tem outra bandeira vip, a Private Brokers, voltada aos milionários. A Sotheby's está nas mãos da construtora e incorporadora Itaplan. Nesse tipo de negócio não se fala de um valor mínimo de imóvel – pode ser um apartamento

de pouco menos de um milhão ou uma casa de muitos milhões de reais. Leticia Coelho da Fonseca, gerente de uma equipe de 14 corretoras no Private Brokers, é um misto de mulher elegante e expert em negócios. Seu time tem estilo. As corretoras pertencem à sociedade e estão acostumadas a frequentar lugares onde circula muito dinheiro, como os clubes Paulistano e Harmonia. "É no meio social que ficamos sabendo das coisas", diz. Coisas como o casamento do herdeiro de uma família tradicional, oportunidade de ouro para oferecer um imóvel.

No mercado de alto nível, segundo Leticia, não existem muitas regras. Os milionários tanto podem pechinchar na hora de comprar um imóvel como não abrir mão do valor estipulado quando querem vender. O dono de uma casa no Jardim América pediu R\$ 7,5 milhões pela propriedade. O valor real variava entre R\$ 5 milhões e R\$ 5,5 milhões, segundo avaliação da Private Brokers. O proprietário bateu o pé e não quis



NEGÓCIOS



baixar o preço. Três meses depois, recebeu uma proposta de R\$ 5,1 milhões e recusou. A casa ficou fechada por dois anos, e ele acabou aceitando uma proposta de R\$ 4,8 milhões. "Às vezes, as pessoas misturam sentimentos à história do local. Lembram que ali se casaram, tiveram filhos. Para o comprador, isso não interessa. Ele quer saber o que o imóvel oferece", diz Leticia.

As regras dos imóveis sob a chancela da Christie's são diferentes, a começar pelo preço mínimo. A oferta para quem pode pagar a partir de um milhão de dólares é extensa. 35 mil imóveis espalhados por 45 países. Os endereços são exclusivos, como um apartamento na rua Saint-Honoré, endereço elegante de Paris, ou a penthouse de 400 metros quadrados à venda na capital francesa, com vista de 360 graus e a torre Eiffel bem ao alcance da janela.

O valor dos imóveis brasileiros que aparecem no site da Christie's Great Estates, abaixo de US\$ 2 milhões, é "modesto" perto de uma casa de US\$ 7,5 milhões na região da Provence, no interior da França, ou do rancho de US\$ 135 milhões em Aspen, no Colorado, o recordista mundial de preço. Encravado

no meio das montanhas, o Hala Ranch, com 56 mil metros quadrados, tem 15 quartos, 16 banheiros, uma barbearia, lago e piscina coberta. O salão de festas tem capacidade para 450 convidados. O morador anterior foi o príncipe e ex-embaixador da Arábia Saudita nos Estados Unidos, Bandar bin Sultan. No momento, a oferta brasileira mais cara é uma casa em Florianópolis, próxima à lagoa da Conceição, com cinco suítes, wi-fi, energia solar e campo de futebol. Preço do luxo: US\$ 7,4 milhões. Quem preferir o litoral do Rio de Janeiro tem uma opção mais econômica:

uma mansão com dez suítes por US\$ 6 milhões.

Patrícia Judice de Araújo e Esteves, diretora da Judice & Araújo, que representa a Christie's no Rio e no Nordeste, está animada com o potencial do negócio. Tanto que a imobiliária decidiu investir mais nas representações internacionais e há cerca de um mês fechou uma parceria com a Leading Real Estate Companies of the World, associação que conta com 700 imobiliárias de alto padrão no mundo.

Além de Angra dos Reis e de Búzios, as praias do Nordeste têm grande apelo para

os estrangeiros – as escolhidas são as do Rio Grande do Norte, do Ceará e da Bahia. Mas há clientes que preferem fazendas de café do fim do século 19 – as ofertas atuais estão em Valença, Vassouras e Itaipava, todas no Estado do Rio de Janeiro. Um desses imóveis tem capela, 20 cocheiras, curral para 20 vacas, sete casas para colonos e detalhes arquitetônicos do tempo do Império. "Quando compram uma fazenda no Brasil, os estrangeiros fazem um investimento menor do que se estivessem em seu país de origem", diz Patrícia.

Fábio Rossi, dono da Itaplan, que representa a Sotheby's no Brasil, diz que os estrangeiros escolhem casas no litoral brasileiro porque valorizam o contato com a natureza e a vista para o mar. Mas eles querem mais: uma segunda residência por aqui – e essa tem sido a grande força de vendas da marca no país. Não por acaso, Rossi tem em estoque uma carteira diversificada de imóveis, desde espaçosos apartamentos na cidade de São Paulo a resorts em outros estados.

O brasileiro também tem suas preferências. Além de Miami, campeã de procura, mansões em Punta del Este (litoral uruguaio) e em resorts na Grande Buenos Aires estão entre as mais pedidas, afirma Marco Leite de Faria, diretor da imobiliária Coelho da Fonseca. Essas opções se mostram mais em conta para o bolso do comprador e apresentam vantagem extra: são próximas do Brasil.

Desde agosto, a Brasil Sotheby's Realty passou a organizar eventos com o know how que tanto marcou seus grandes leilões. Os imóveis comercializados agora são apresentados em open house. Celso Pinto, diretor da Sotheby's, diz que essa é uma estratégia usada nos Estados Unidos e que deve ser uma tendência no mercado imobiliário brasileiro de alto padrão. O primeiro evento apresentou o Orizzonte, um condomínio fechado com quatro casas, vizinho a uma reserva do parque Alfredo Volpi, na zona oeste de São Paulo. --

Um dos focos da Sotheby's é o público português. Pelo menos 12% dos lusitanos passam férias em imóveis próprios fora do país. Esse número tem crescido em média 1% ao ano. Por

isso, a empresa vem expandindo seus negócios em cidades do Nordeste.

Segundo Dionne Vianna, corretora do escritório de Itaipava da Judice & Araújo, "é preciso conhecer bem o que há de novo na região escolhida pelo cliente para fornecer o maior número de informações possíveis, como um novo restaurante".

Os estrangeiros querem casas no litoral do Nordeste e os brasileiros, mansões em Punta del Este

Apesar de toda a experiência, Dionne e os colegas ainda caem na conversa do cliente curioso. Não é difícil receber contatos por e-mail de pessoas interessadas apenas em dar uma espiada em um imóvel de luxo. A imobiliária não pode descartar ninguém, porque um curioso hoje pode vir a ser um cliente no futuro. "Mas, com o passar do tempo, o cliente curioso some e pára de responder aos nossos contatos, enquanto o cliente efetivo, que deseja realmente comprar, marca visitas aos imóveis com mais agilidade", conclui.