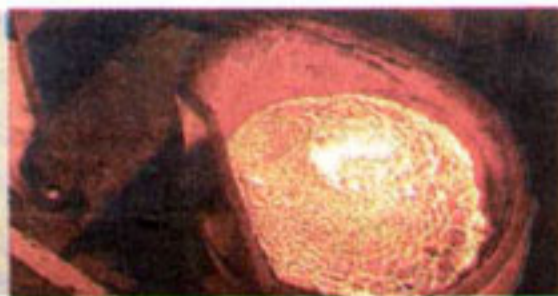


# Imóveis

## Construção

A produção de aço bruto registrou alta em agosto. Atingiu 3,14 milhões de toneladas, 6,9% mais do que no mesmo mês em 2007



## Lançamento

Centro ganha único edifício do Estado a cumprir os requisitos do selo *green building* (edifício verde)

Página 2



ENTREVISTA | RICHARD MOESER

# Ele ainda tem motivos para rir à toa

Segmento de alto luxo imobiliário ainda se mantém intocado pela crise financeira mundial

Gabriel Costa

No dia anterior à realização desta entrevista, o país do americano Richard Moeser passou por alguns dos momentos economicamente mais sombrios de sua história. Apesar do pânico geral e das alusões de especialistas à crise de 1929, o vice-presidente da Christie's Great Estates, braço imobiliário especializado no segmento de alto luxo da tradicional empresa inglesa de leilões, de mesmo nome, manteve-se afável e bem-humorado ao longo de sua conversa com o **JB**. Talvez o riso fácil de Moeser se deva ao faturamento de US\$ 125 bilhões por ano da companhia onde trabalha, em negócios que envolvem imóveis com valor médio de US\$ 7,5 milhões. Afinal, os clientes da Christie's operam em um nível tão elevado de negociação que até agora se mantiveram intocados até mesmo pela crise do setor imobiliário americano.

Moeser, que veio ao Brasil para participar de um encontro das imobiliárias latino-americanas que integram a rede de afiliadas da Christie's, realizado pela parceira nacional **Judice & Araujo**, estima que os mais de 850 escritórios da rede em todo o mundo estejam atualmente em posição de negociar pelo menos 50 propriedades com valor acima de US\$ 50 milhões e cerca de 10 propriedades que valem acima de US\$ 100 milhões.

A entrada da empresa inglesa no mercado brasileiro e em outros pontos da América do Sul se deu no início do ano passado. Moeser conta que a Christie's estava percebendo uma demanda reprimida por parte de seus clientes europeus e americanos em territórios latinos. Não há como negar. Segundo **Frederico Judice Araujo**, diretor comercial da afiliada nacional da Christie's, desde que o início da parceria, o número de clientes estrangeiros dobrou. Ao mesmo tempo, muitos brasileiros tomaram conhecimento das oportunidades no segmento imobiliário de alto luxo, e colocaram propriedades à venda na Bahia, em Florianópolis, em Curitiba além de Rio e São Paulo. Na véspera de seu encontro com os representantes latino-americanos da empresa, Moeser conversou com o **Jornal do Brasil** sobre o momento do mercado imobiliário brasileiro, a relação da empresa com a afiliada nacional e o quais são suas previsões quanto à crise.

**A Christie's decidiu vir para o Brasil por receber muitos pedidos de clientes interessados em adquirir propriedades aqui?**

— Exatamente. Cerca de seis meses ou um ano antes de virmos, nós chegamos a um ponto em que estávamos recusando negócios. Nós estávamos recebendo clientes que queriam comprar ou vender no Rio, em São Paulo e em outros

## >> Perfil

### Richard Moeser

Vice-presidente da Christie's Great Estates, administra os negócios da maior rede de corretoras de imóveis no segmento de alto luxo no sudeste dos EUA, Caribe e América do Sul. Moeser tem 18 anos de experiência no mercado imobiliário e atualmente mora em Palm Beach, na Florida.

“ Nós recebíamos clientes que queriam comprar ou vender no Rio, em São Paulo e em países da América do Sul. E percebemos que estávamos perdendo negócios

“ A maioria dos clientes tem duas ou três propriedades. Um apartamento em Nova York ou Miami, uma propriedade aqui na América do Sul. E eles adoram esquiar

países da América do Sul. E percebemos que estávamos perdendo negócios. Em alguns casos, eles eram bons clientes da Christie's pelo lado dos leilões de arte. Eles queriam vender propriedades, queriam comprar, queriam ir mais longe. A maioria dos clientes tem duas ou três propriedades. Um apartamento em Nova York ou Miami, uma propriedade aqui na América do Sul, talvez para vir a negócios. E eles adoram esquiar, então vão muito à Europa. E queriam saber por que nós não estávamos aqui. Aconteceu tudo de uma vez, clientes com interesse no Brasil, na Argentina, no Chile no Uruguai.

**Antes de terem um representante aqui, como vocês atendiam a esses pedidos?**

— Nós não atendíamos. Nós agradecíamos, dizíamos que adorariamos ajudar, mas éramos obrigados a recusar. Nós estávamos recusando oportunidades, e esse é um jeito tolo de fazer negócios. Ficou claro que a América do Sul estava “esquentando”, estava na mente das pessoas. Elas queriam comprar, vender, ou mesmo apenas viajar,



CONFIANÇA — Moeser diz que Brasil está à frente do mercado latino

turistas vindo dos Estados Unidos, principalmente. Ficou claro que nós precisávamos estar aqui.

**Como aconteceu a escolha da Judice & Araujo como afiliada nacional da Christie's?**

— Quase dois anos atrás, em janeiro de 2007, eu vim ao Brasil e entrevistei vários candidatos à afiliação com a Christie's. Foram empresas e pessoas indicadas pela nossa representante no setor de arte. Ela basicamente planejou meus dias. Por dois dias, eu conversei com cinco grupos diferentes de pessoas, e pedi informações sobre suas companhias e filosofias de negócios. Eu tinha algumas perguntas-chave, que fiz a todos. No fim, a Judice foi a empresa que se destacou. Não foi tanto uma questão de escolher a maior ou mais antiga companhia no ramo. Esse é um negócio baseado em relacionamentos, e você tem que gostar da pessoa, pensar “eu posso trabalhar com você”. Eles entenderam o que eu precisava, o que a Christie's queria. E eu me senti confortável confiando clientes, vendedores a eles.

**Na sua experiência até agora, como o senhor vê o momento do mercado imobiliário no Brasil e, mais especificamente, o Rio?**

— Eu tenho visto esta companhia (**Judice & Araujo**) crescer, em termos de penetração em outros mercados. Eles estão fisicamente crescendo em outros mercados. Então, na minha perspectiva, o mercado está indo muito bem. Hoje (terça-feira, 16) nós tivemos uma reunião e ouvimos nossos colegas em Argentina dizerem que tiveram um semestre difícil, na política e para o povo. E o mercado, em algum nível, parou. Compradores não compravam, vendedores começaram a reconsiderar suas ofertas. Em compensação, o Brasil esteve correndo pelo percurso. É um mercado em enorme crescimento. O país está à frente do mercado na sua maior parte. Nós também vemos brasileiros que pegam seu dinheiro e fazem investimentos em outros lugares, no Caribe ou nos EUA, por exemplo.

**No Rio, há pouco espaço ou nenhum espaço disponível na Zona Sul. Como atender à demanda de um cliente por uma cobertura de frente para a praia em Copacabana, num local específico, por exemplo?**

— Às vezes, você sai para encontrar a propriedade para o cliente. Ele diz o que quer, nós conhecemos os prédios, temos os contatos. Nós ligamos para o proprietário de um imóvel naquele perfil e perguntamos se ele quer vendê-lo. Para fazer isso, para ter sua oferta levada a sério, é importante que você tenha uma capacidade profissional reconhecida, um nome no mercado. O cliente fica mais inclinado a abrir a porta para você.

**O mercado imobiliário americano está intimamente ligado aos desdobramentos iniciais das dificuldades enfrentadas pelos EUA. Qual a sua visão em relação à crise financeira mundial?**

— Eu gostaria de ter a resposta. Deve-se manter em mente que o mercado nos EUA esteve em baixa por quase um ano. Mas não no segmento de alto luxo. As propriedades mais caras, de milhões de dólares, não foram afetadas. Em nenhum mercado. Alguns mercados, como Nova York, Palm Beach (Flórida), Los Angeles e os mercados de esqui de Aspen, na verdade, cresceram. Entretanto, nas últimas semanas muitas coisas deram errado. A falência do Lehman, com certeza, foi a mais substancial, assim como as dificuldades da AIG e do Merrill Lynch. Eu acredito que nós veremos alguma erosão mesmo no alto luxo. Não há como Nova York sustentar os níveis de preço, quando a maioria das pessoas que têm alta renda na cidade estão envolvidas com finanças. Todos ficarão mais cautelosos. Mas não ainda não aconteceu. Na verdade, o mercado imobiliário estava melhorando em várias áreas até essa semana. O próximo inverno será crucial, especialmente nos mercados de férias, como Palm Beach e as estações de esqui, para ver se os compradores ainda estão confortáveis para usar seu dinheiro. A crise não vai embora em pouco tempo. Vai levar alguns anos.

**Como isso pode se refletir sobre os mercados imobiliários da América Latina e do Brasil?**

— Eu acredito que seu mercado está certamente melhor colocado do que o nosso, para resistir à crise. Ao mesmo tempo, os europeus serão afetados, então investidores do outro lado do Atlântico podem influenciar os negócios aqui. Os mercados hoje estão tão interligados, é um mercado tão global, que todos serão afetados, até certo ponto.