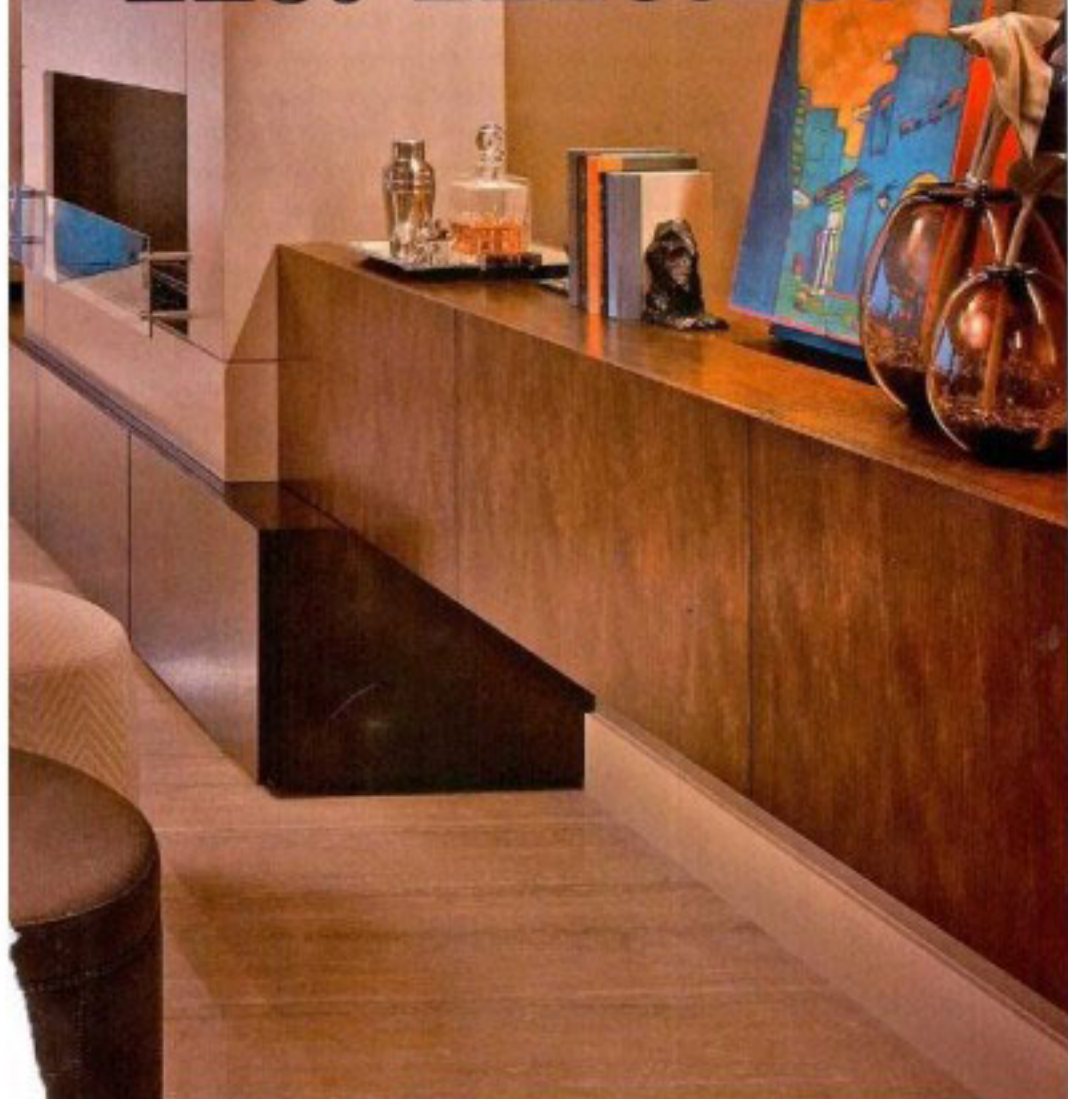


# Compras que não cabem na mala



Real forte e redução em até 50% dos preços dos imóveis fazem de Miami o balneário preferido dos brasileiros nos Estados Unidos

Por Claudia Rodrigues

Um item que não cabe na mala é a cobiça do momento entre um sem-número de brasileiros: um flat em Miami. Na torre III do condomínio Trump Towers, fincada a poucos passos de Sunny Isles Beach, eles já abocanharam 60% dos imóveis. O real forte, aliado à redução em até 50% dos preços motivada pela crise no mercado imobiliário americano, há três anos, transformou o lugar no balneário preferido. A sanha consumista se alastra de norte a sul, incluindo a região de Downtown, em empreendimentos como Icon Brickell Viceroy, Canyon Ranch Living e Jade Ocean. Para a maioria, a nova moradia concilia lazer e investimento.

Sala de imóvel do condomínio Trump Hollywood. No Trump Towers, do mesmo grupo, brasileiros já compraram 60%

Na visão dos experts, essa febre não vai passar tão cedo. Enquanto o metro quadrado de um apartamento de 250m<sup>2</sup> na orla de Ipanema e Leblon, hoje, chega a custar R\$ 30 mil, no luxuoso e exclusivo The St. Regis Bal Harbour Resort and Residences vale cerca de R\$ 16 mil. Um empresário paulista que prefere o anonimato foi a Miami disposto a comprar um imóvel e voltou com três escrituras. Adquiriu dois no Icon Brickell — um por US\$ 300 mil e outro por US\$ 500 mil, como investimento, e um de três quartos no Trump Towers, para uso pessoal, por US\$ 1 milhão.

— O preço estava bom. Era uma oportunidade de investimento. E os imóveis já valorizaram — conta.

A procura é tanta que sites de imobiliárias e corretores anunciam em português. A Sotheby's International Realty, a exemplo de outras empresas do ramo, triplicou o número de brasileiros que atuam na cidade americana e organizou este mês a Miami Week, no Rio e em São Paulo, para prestar consultoria e assessoria jurídica a possíveis compradores.

— Uma pesquisa com nossos clientes mostrou que 50% têm interesse em investir em Miami — conta Frederico Judice Araújo, do escritório Judice & Araújo, afiliado à Christie's International Real State.

A empresa criou uma diretoria internacional estimulada pelos negócios no exterior. A Imobiliária Coelho da Fonseca, também especializada em propriedades de alto luxo, estruturou a sua há quatro meses. Segundo a diretora Gabriela Duva da Rocha, até quem pensa em investir em Nova York olha para Miami.

— Os imóveis em Manhattan estão muito caros. E os clientes já perceberam que Miami tem potencial de valorização — completa Frederico Judice Araújo.

Mais cético, Rubem Vasconcelos, presidente da Patrimônio, teme que a lua de mel com o novo *home sweet home* tenha tempo de validade. Na sua opinião, entre ter um flat próprio ou se hospedar no melhor hotel cinco estrelas, ele fica com a segunda opção.

— Nos últimos 12 meses, dobrou o número de brasileiros que compraram imóveis no exterior. Miami é o foco principal — contrapõe Maria Eugênia Lopez, diretora do Private Banking do Santander no país.

Este ano, segundo a Miami Association of Realtors — associação de corretores — as vendas na cidade já cresceram mais de 50%. Ano passado, no ranking de compras no Sul da Flórida, os brasileiros ficaram em terceiro, com 9%, atrás dos canadenses e dos venezuelanos. Porta-voz da entidade, Lynda Fernandez informa que 60% das vendas em Miami foram para estrangeiros. Somente em Downtown — apelidada de Little São Paulo — 90% dos compradores são de fora. O volume de negócios fez Miami se destacar em 2010, com um crescimento de 26%, enquanto as transações baixaram 5% no restante dos Estados Unidos.

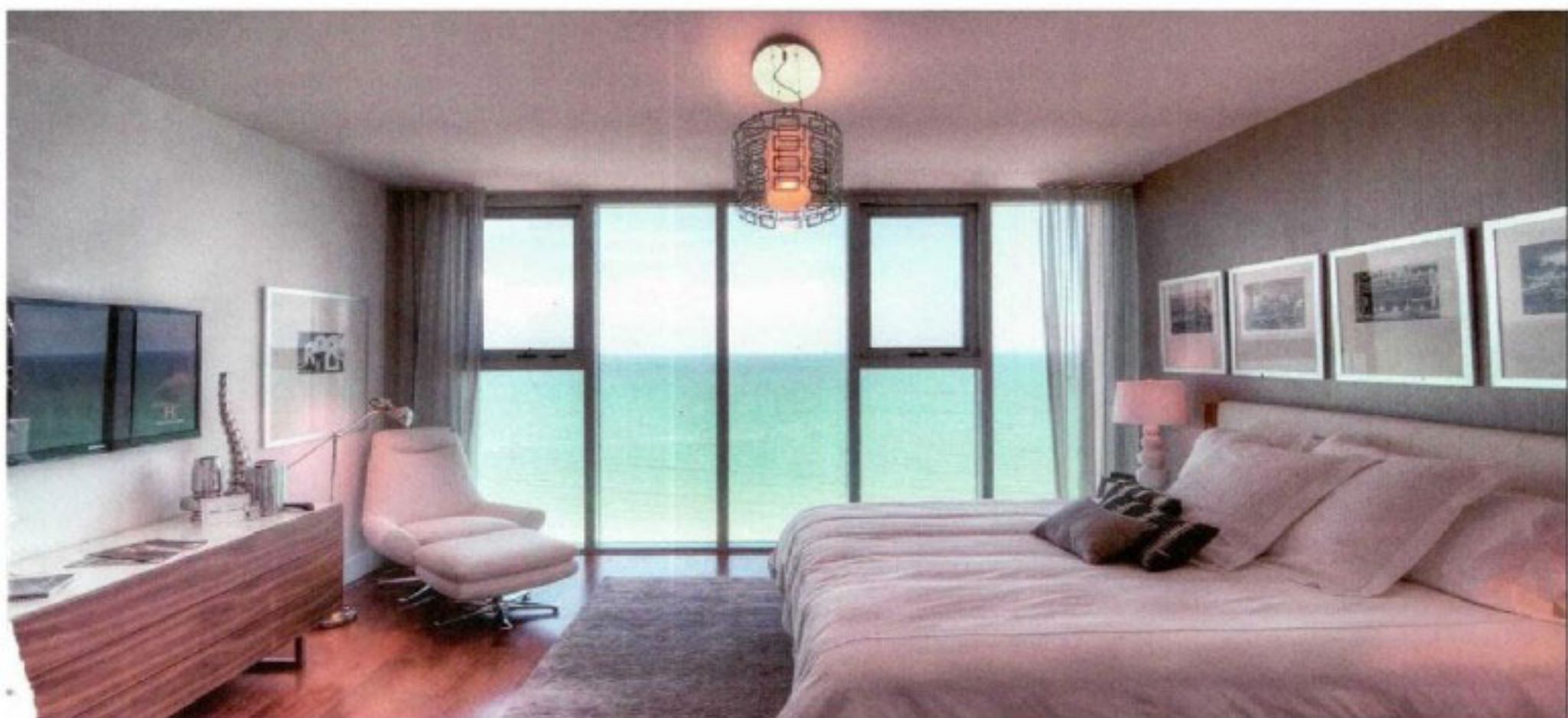
— Os brasileiros conhecem a cidade e sabem o bairro onde querem estar — avalia Celso Pinto, diretor da Sotheby's International Realty.

Há prédios novos *sold out*, como o Jade Beach e o Apogee, no sofisticado bairro de Sofi, no extremo Sul. É lá que fica o Continuum, onde Tom Cruise tem apartamento. Mas outros lançamentos agitam o mercado. De frente para a baía, o Paramount Bay foi decorado por Lenny Kravitz. O St. Regis Bal Harbour é considerado tão luxuoso quanto o Apogee — cerca de 40% dos apartamentos são de brasileiros. Eles já descobriram também

Foto: da divulgação



O Marquis Residence, em Downtown, tem apartamentos controlados por iPad: a partir de US\$ 850 mil



o Trump Hollywood, seis quilômetros ao norte. — Miami está *in*. Parece que você está no Brasil. E aqui há a facilidade da língua. Todo mundo fala espanhol — diz Adriana, uma trilingue que recebe uma média de 30 e-mails por semana e dez telefonemas diários do Brasil.

As plantas diferem. Mas as janelas de vidro do chão ao teto que desce o teto vistas espetaculares estão em todos os projetos. Quanto mais alto, mais caro. O acabamento é de alto luxo, as cozinhas são equipadas com eletrodomésticos de última geração. Longe da privacidade do apê, os *condos* têm piscinas iluminadas, academia de ginástica e spa. A taxa de condomínio — que no Icon custa a partir US\$ 550 — só não inclui gastos com eletricidade. O valor cresce de acordo com o apartamento.

No Marquis Residence, em Downtown, a loja Artefacto cuida do design interno. Cada unidade é personalizada e controlada por iPad. Apartamentos de três quartos, com 200m<sup>2</sup>, custam a partir de US\$ 850 mil. Segundo a diretora de vendas, Wendy Marks Pêne, o prédio atraiu celebridades por conta das residências com elevadores privativos acionados com *touchpad*.

— Em Miami, lido com um público que entende de estilo. A ideia é criar um ambiente contemporâneo — diz Paulo Bacchi, presidente da Artefacto.

O destaque no St. Regis são as amplas varandas. Mármore, espelho e madeira sólida entalhada dão o toque requintado. No Trump Tower, a cozinha é Miele e os equipamentos são das marcas Bosch, Sub-Zero e Wolf. Os imóveis de três quartos, com 218m<sup>2</sup>, custam a partir de US\$ 1 milhão.

O Icon Brickell Viceroy não é pé na areia, mas tem decoração de Philippe Starck, que esculpiu com decorações para sustentar as torres. No spa do

Hotel Viceroy — em uma das torres — roubam a cena os enormes lustres de cristal.

— Eu me apaixonei pelo projeto. Aqui, o brasileiro não se importa de mostrar o quanto ganha. E, para quem é *foodie* como eu, Miami tem muito a oferecer. Agora, cozinhar é minha maior diversão — conta a proprietária de um apartamento no Icon, que trabalha em aviação e frequenta Miami desde os anos 90.

No Canyon Ranch Living, um condomínio-spa onde 17% dos 580 apartamentos estão em mãos de brasileiros, o evento Brazilian Barbecue teve feijoadá, churrasco e caipirinha. O spa tem quatro piscinas e um restaurante orgânico. Um imóvel de 226m<sup>2</sup>, no 28º andar, custa US\$ 2,1 milhões.

— Oferecemos mais de 40 atividades. Os brasileiros adoram o tratamento de spa, o *Michael Boot camp* e as aulas de *tumba dance* — diz Michael Intersnoscia, vice-diretor de vendas do Canyon.

Morador antigo, o corretor Lipe Medeiros, do The SofiGroup — que totalizou US\$ 117 milhões em vendas em 2010 — acompanha as mudanças em Miami. Empolgado, assinala a gentrificação em Sofi e em Midtown — que está se transformando em referência gastronômica. Chefs estrelados, como Daniel Boulud, já chegaram à cidade, que também atrai o boudalado de eventos à Baseel Miami Beach.

— Tenho um cliente muito conhecido no Rio procurando uma casa. Ele pretende abrir negócio e se mudar daqui a três anos.

Mas, para outros...

— Miami é uma cidade de férias. Meu marido joga golfe; eu passeio, vou a galerias de arte, faço compras e tomo sol em Miami Beach — diz outra nova proprietária.

Cada *home* tem sua história. ☺

Suíte no condomínio-spa Canyon Ranch Living: 17% dos 580 apartamentos estão em mãos de brasileiros