

Demanda local impulsiona mercado imobiliário de alto luxo no Brasil

Júlia Dias Carneiro

Da BBC Brasil no Rio de Janeiro

Atualizado em 2 de fevereiro, 2012 - 13:08 (Brasília) 15:08 GMT



O mercado imobiliário de alto luxo vem se expandindo no Brasil, com aumento da demanda no Rio e em São Paulo e crescimento também fora dos grandes centros, pressionando os preços para cima e gerando valorização recorde.

No Rio de Janeiro, os preços dos imóveis de alto padrão no Rio subiram aproximadamente 200% nos últimos cinco anos, enquanto imóveis de outras categorias tiveram incremento médio de 150% na cidade, segundo Leonardo Schneider, vice-presidente do Sindicato da Habitação do Rio (Secovi-Rio).



Cobertura na Urca, Rio de Janeiro, ao lado do Pão de Açúcar. Foto: Divulgação/Judice & Araujo.

Para Frederico Judice Araujo, o mercado de alto luxo do Rio está se beneficiando mais do que a média brasileira em função dos megaeventos que acontecerão nos próximos anos e dos investimentos em infraestrutura e segurança que vêm a tiracolo. Ele é membro da família proprietária da Judice & Araujo, imobiliária especializada em imóveis do segmento.

"Assim como mercado financeiro antecipa movimentos de empresas para comprar ações, o mercado imobiliário antecipou o movimento de melhora da cidade como um todo. O Rio vai melhorar muito para poder receber esses grandes eventos e isso tem um impacto direto no mercado imobiliário", diz, citando investimentos como a expansão do metrô até a Barra da Tijuca, na zona oeste, e a política de segurança pública das Unidades de Polícia Pacificadora (UPPs), que buscam expulsar o tráfico armado de favelas.

"O momento é inédito, nada se compara. A Judice está há 36 anos no mercado (fluminense) e nunca vimos um momento tão bom no Rio. Desde que o Rio deixou de ser capital, ficou meio largada durante muitos anos, e agora vem retomando uma posição mais forte."

O imóvel mais caro que a empresa oferece no Rio no momento é um apartamento de 1.600 metros quadrados na praia de Ipanema, à venda por R\$ 64 milhões.

Para José Conde Caldas, presidente da Associação de Empresas Dirigentes do Mercado Imobiliário (Ademi), o mercado carioca está passando a ser um mercado nacional e até internacional, atraindo compradores de outros estados e também de fora do país.



Casa no condomínio Movimento Terras, em Itaipava, Rio de Janeiro. Foto: Divulgação/Judice & Araujo.

"O Rio hoje é a bola da vez. Muita gente quer voltar a morar na cidade. Isso existiu no passado, nos anos 1960, quando o Rio era muito procurado. Mas depois veio uma sucessão de maus governos e as pessoas queriam ver o Rio de costas."

Conde Caldas, que é dono da construtora Concal, diz ter presenciado um exemplo desta tendência dois anos atrás, quando lançou um empreendimento de luxo de frente para a praia de Ipanema, com seis apartamentos de a partir de R\$ 7 milhões cada. Quatro deles foram comprados por pessoas de fora da cidade.

"Eu quis conhecer os compradores para saber por que estavam comprando no Rio. Eram pessoas com negócios que estavam indo muito bem e queriam comprar o apartamento como investimento, e para ter uma casa de veraneio no Rio", conta.

Internacionalização

O segmento de casas, apartamentos e coberturas com cifras na casa dos milhões se beneficia de fatores como a queda de juros, o maior acesso a crédito, a economia aquecida e a grande visibilidade do Brasil diante da Copa e da Olimpíada de 2016, lista Judice Araujo. Ele observa que o mercado também vem sendo impulsionado pelo aumento do poder aquisitivo de partes da população.

"Vemos o crescimento da classe média, mas também a subida da classe média para a média alta e a classe alta prosperando. Isso tem um impacto positivo no mercado de alto padrão. Vemos nitidamente que mais pessoas têm tido condições de comprar um imóvel maior ou uma segunda moradia de veraneio", diz Judice Araujo.

A empresa é a afiliada no Rio da Christie's International Real State, braço imobiliário da casa de leilões que entrou no Brasil em 2007.



Edifício Vira, no Itaim Bibi, São Paulo, com preços de apartamentos a partir de R\$ 9,2 milhões. Foto: Divulgação/Coelho da Fonseca.

No ano seguinte foi a vez da Sotheby's International Realty, da casa de leilões rival, também britânica, que estabeleceu escritório em São Paulo.

A entrada de ambas no mercado nacional reflete o maior interesse internacional por imóveis de alto padrão no país. Mas seu crescimento vem sendo impulsionado pela demanda interna, afirma o diretor da SIR no Brasil, Fábio Rossi, que tem planos de triplicar as vendas da empresa nos próximos três anos, a partir da descentralização.

A empresa atualmente tem escritórios em São Paulo e Porto Alegre. Nos próximos três anos, a meta é abrir escritórios em 15 cidades de médio porte no Brasil.

"Vamos para 15 cidades com população acima de dois milhões de habitantes, nas quais identificamos potencial de mercado para esse segmento. A nossa meta é ter vendas da ordem de R\$ 1 bilhão no Brasil nos próximos três anos", diz Rossi.

A empresa vem apresentando crescimento de 15% ao ano, diz Rossi, e 95% das vendas são para brasileiros. Mas o interesse de compradores estrangeiros no país vem aumentando, diz Rossi, que acredita que o mercado de luxo no Brasil caminha para uma maior internacionalização.

"Em cidades como Nova York, Milão e Londres, os estrangeiros chegam a representar 30% do mercado, o que mostra que temos um grande potencial de crescimento no Brasil", diz.

De acordo com Rossi, a procura de imóveis de alto padrão aumentou também entre investidores, tendência que atribui às turbulências na economia mundial após a crise financeira de 2008.

"O mercado imobiliário se mostrou como o lugar mais seguro e como o melhor investimento. Algumas ações viraram pó, o imóvel não. O imóvel bem localizado, de luxo, subiu de preço. Todo mundo fala que o mercado imobiliário americano está caindo, mas em Nova York, em frente ao Central Park, os preços continuam subindo. A Grécia está quebrada, mas o imóvel de luxo lá está mais caro", exemplifica.

Descentralização

Rio e São Paulo são os principais mercados para empreendimentos milionários, mas o aumento da procura no Nordeste tem sido substancial, afirma Francisco Próspero, diretor executivo da In's no Brasil. A empresa portuguesa atua no Nordeste há dez anos, com sede em Fortaleza, e em 2010 tornou-se afiliada da Christie's International Real State. O faturamento vinha crescendo em 20% ao ano, e no ano passado superou os 30%.



Terravista Trancoso Golf Course, casa à venda na Bahia por R\$ 3,8 milhões. Foto: Divulgação/Sotheby's International Realty.

Até três anos atrás, Próspero diz que o público-alvo da empresa eram sobretudo europeus, como alemães, ingleses, italianos e nórdicos. Hoje, os brasileiros ultrapassaram os estrangeiros e são responsáveis por cerca de 60% das vendas da empresa.

"Com o crescimento da economia no Brasil, as pessoas aqui estão com uma maior capacidade financeira, ao contrário do que ocorre na Europa, dado o contexto internacional da economia", diz. "São compradores do Nordeste, São Paulo, Brasília, Pará, tanto pessoas que comprem como uma segunda residência para passar férias ou como um investimento", diz.

De acordo com Próspero, o portfólio da In's tem cerca de 250 imóveis de alto padrão nos estados que representa – Ceará, Maranhão, Piauí e Pará. "São coberturas com piscinas nas capitais, apartamentos de mil metros quadrados em condomínios de luxo com vista para o mar, casas de praia, fazendas de recreio com cavalos e lagos", exemplifica.

Os preços dos imóveis de alto padrão nesses estados variam de R\$ 1 milhão a R\$ 8 milhões, estima Próspero. Já no Rio, o patamar é bem mais alto.

No Rio e em São Paulo, o valor dos imóveis é puxado para cima pela falta em bairros cobiçados onde não há espaço para novas construções e escassos lançamentos imobiliários. Mas a alta de preços não assusta as empresas que atuam no setor. Afiliada da Christie's em São Paulo, a Coelho da Fonseca teve crescimento de 35% em 2011 e tem meta de crescimento de 50% para este ano.

Segundo Fernando Sita, diretor geral de vendas da Coelho da Fonseca, a redução da taxa de juros e o maior acesso a crédito também vem estimulando a compra de imóveis pela classe AA.

"Há quatro anos era impensável você vender um imóvel de alto padrão financiado, mas hoje isso está se tornando uma coisa habitual. O rico opta por comprar um imóvel caro, mas fica com seus recursos em mãos para ter liquidez, e pega um empréstimo de 70% ou 80% do valor", diz.