

Empresas

Imóveis de luxo no Rio buscam clientes até no exterior, conta Patrícia, da Judice & Araujo B10



Sexta-feira e fim de semana, 3, 4 e 5 de fevereiro de 2012 | Valor | B9

Empresas | Indústria

Imóveis Alguns imóveis levam até um ano para serem negociados

Mercado de alto luxo no Rio carece de comprador

Paola de Moura
Do Rio

As avenidas Delfim Moreira e Vieira Souto são sinônimos de status no Rio de Janeiro. Sonho e desejo de nove entre cada dez cariocas, além de outros brasileiros e muitos estrangeiros, os preços dos imóveis com vista para o mar fazem este mercado andar na contramão da maior parte das negociações imobiliárias no Rio. Enquanto em outros trechos da zona Sul, um apartamento com preço menor é vendido, na maioria das vezes em menos de um mês, imóveis de alto luxo, não só na linha do mar, como também na Lagoa, ou ainda casas de alto luxo no Jardim Botânico e na Gávea, levam até um ano para serem negociadas. Isto, mesmo sem uma grande oferta no mercado.

Com preços que começam em R\$ 5 milhões e podem chegar a R\$ 40 milhões, esses imóveis não são beneficiados pelo farto crédito do mercado financeiro e, por isso, são negociados à vista.

O Rio de Janeiro é uma cidade cara. Na maior parte das cidades

no mundo, imóveis de alto luxo começam com preços em torno de US\$ 1 milhão. Aqui, imóveis no Leblon ou Ipanema de três quartos perto da praia podem custar R\$ 2 milhões, R\$ 2,5 milhões, lembra Patrícia Judice, diretora da Judice & Araujo. A corretora faz parte da Christie's International Real State, uma rede de imobiliárias que negocia imóveis em mais de 40 países, com um volume de vendas estimado em US\$ 100 bilhões por ano.

Patrícia explica que apartamentos na Delfim Moreira chegam a custar R\$ 40 mil o metro quadrado, o dobro da média no Leblon que é de R\$ 20 mil, o bairro mais caro do Rio. Só para se ter uma ideia dos preços no completa. Patrícia acrescenta Rio, um imóvel de 70 metros que há investidores estrangeiros quadrados na Gávea chega a interessar neste mercado, custar R\$ 1 milhão. "Mas para mas há também famílias cariocas que estão enriquecendo e já para os apartamentos de alto padrão procuram morar num imóvel de luxo da zona Sul do Rio, a que traga mais status.

A diretora conta que no ano passado vendeu um apartamento na Delfim Moreira para um casal, no segundo casamento, vezes, acionamos nossa rede que já morava numa rua interna



Patrícia, da Judice & Araujo: "Quando surge um imóvel de alto padrão é necessário buscar o comprador. Muitas vezes, acionamos a rede mundial da Christie's"

do Leblon, mas queria ter um imóvel com vista para o mar. Os dois pagaram cerca de R\$ 10 milhões por um apartamento de 300 metros quadrados.

Mas não é fácil encontrar esse comprador. Rodrigo Feliciano, diretor Comercial da Brasil Brokers Ética, conta que, como as negociações são com valores altos, elas são mais lentas. "Quem vende, não quer ser muito incomodado com as visitas. E quem

compra não quer aparecer tanto", diz o diretor. Mas, para facilitar o negócio, já há quem aceite parcelar o pagamento em duas ou três vezes, num prazo de seis meses. "E também existem casos em que outros imóveis entram no pagamento".

Um exemplo da longa negociação da Brasil Brokers Ética foi um apartamento de três suítes, com três vagas na garagem, na Prudente de Moraes, a segunda

rua de Ipanema, que foi posto no mercado por R\$ 4,5 milhões. Foram sete meses esperando um comprador e, no fim, o imóvel foi vendido a R\$ 4 milhões.

Apesar disso, os dois diretores ainda veem bom negócio na região. "Há muitos imóveis que são vendidos em herança", diz Patrícia. "A zona Sul continua sendo o desejo de carioca. Muitos querem, mas poucos podem comprar", conclui Feliciano.

Segmento cresce no mundo ignorando crise econômica

Do Rio

O mercado imobiliário internacional de alto luxo não foi afetado pela crise financeira que abala as economias americana e europeias. Uma pesquisa realizada pela Christie's International, rede de imobiliários presentes em mais de 40 países e que negocia anualmente mais de US\$ 100 bilhões em imóveis, mostra que investidores internacionais continuam adquirindo apartamentos e casas que custam mais de

US\$ 1 milhão em cidades em que houve queda de preços, mas também não deixam de lado metrópoles cujo metro quadrado continua caríssimo como Paris, Nova York ou Hong Kong.

Mercados como os de Miami continuam bem aquecidos. Ronald Shuffield, presidente da imobiliária da Esslilnge-Wooten Maxwell Realtors, respondeu à consulta, realizada em setembro, contando que pelo menos um imóvel superior a US\$ 1 milhão foi vendido por dia, nos 130 dias

anteriores à pesquisa.

O levantamento, feito anualmente com todos os associados da Christie's, aponta que em 67,5% do mercado internacional de imóveis de luxo houve incremento nas vendas, se comparado com o mesmo período de 2010. Os maiores picos ocorreram em Londres, Nova York, Beverly Hills, Hong Kong e Paris. A capital da França foi a que teve maior crescimento nas vendas, 22%. Com propriedades que custam mais de US\$ 5 milhões, o mercado é

dominado por clientes internacionais, relatou Charles-Marie Jottras, da Dainel Féau Conseil Immobilier. A pesquisa mostra ainda que 62% dos principais clientes das imobiliárias possuem de duas a quatro residências no mundo, mas há um deles que chega a ter 12.

O mercado da Flórida é outro que está bem aquecido e voltou aos padrões anteriores à crise de 2008. "Compradores que chegaram hoje esperando encontrar propriedades baratas vão entrar

em choque ao descobrir quantas elas estão custando", disse Michael Saunders, da Michael Saunders & Company.

Até na Espanha há um crescimento nas vendas, mas com queda de preços. José Ribes Bas da Riomontgó, em Valência, relatou que muitos investidores estrangeiros estão aproveitando para comprar com os preços mais baixos. O mesmo acontece em paraísos da Grécia. A crise fez com que os proprietários locais colocassem seus imóveis à venda. "Mas ela não está

afastando os compradores, que estão aproveitando para adquirir maravilhosas casas com vista para o Mediterrâneo, a preços inimagináveis há dois anos", contou Yannis Ploumis, da Ploumis Sotiropoulos Real State.

Embora seja um mercado de altos valores, os compradores não procuram pechinchas que precisam de reformas. "Eles querem casas prontas para morar. Reformar não é um gasto popular neste mercado", conta Barbara Cleary, de Connecticut. (PM)