

A SOLIDEZ DO ALTO PADRÃO

DEPOIS DE UM PERÍODO DE RETRAÇÃO PROVOCADO PELAS INCERTEZAS NA ARENA POLÍTICA E PERDA DE CONFIANÇA DO INVESTIDOR, SEGMENTO DE IMÓVEIS PREMIUM DÁ SINAIS DE AQUECIMENTO

Existem imóveis imunes à crise? A julgar pelo comportamento do brasileiro, nos últimos dois anos, sim. Eles custam caro, combinam alta qualidade de construção e acabamento, além de excelente localização. Os imóveis que reúnem tais características encontram comprador mesmo nos momentos de forte retração da economia. “Em momentos de crise, esse mercado é mais conservador, mas os investidores com perfil patrimonialista

continuam ativos”, afirma Nicolaos Theodorakis, diretor financeiro da Alfa Realty, empresa especializada na gestão, incorporação e desenvolvimento de projetos de arquitetura autorais para o segmento de luxo.

Acreditando que investir em imóveis sempre se mostrou um bom negócio no Brasil, o executivo afirma que esse mercado vive um represamento de demanda pontual. A redução de demanda que afeta o mercado imobiliário como um todo

Casa em Tijuco-pava à venda por R\$ 23 milhões: mercado de luxo segue ativo



A DIFICULDADE EM FAZER UMA LEITURA CLARA DO CENÁRIO ECONÔMICO REPRESOU PARTE DOS NEGÓCIOS, QUE DEVEM VOLTAR COM FORÇA TÃO LOGO A SITUAÇÃO SE NORMALIZE

seria causada, sobretudo, pela dificuldade de leitura do cenário político, que turvou a perspectiva econômica e deixou o comprador às cegas. Para Theodorakis, há dois motivos para comprar imóvel: investimento ou moradia. Para quem investe no segmento de alta renda, o imóvel compete com a taxa de juros. Assim, o investidor, que tem recurso disponível em momento de crise, procura imóveis que representem uma oportunidade. Para aqueles que estão construindo o patrimônio e dependem de financiamento para a compra, juros altos significam dívidas maiores – e esse investidor foi o que saiu de cena por um momento.

“Já o comprador final, aquele que vai morar no imóvel, depende de confiança. Ao longo de 2015, as decisões de investimento foram adiadas”, acredita. Como esse cliente precisa enxergar uma tendência de melhora na economia, ele pode voltar ao mercado tão logo a situação se normalize. “Como ele não tem urgência em comprar, pode aguardar um momento melhor para despendar do capital necessário para aquisição de um imóvel de alto padrão”, diz Theodorakis.

“Estou recebendo mais consultas que o normal”, diz Renata Cesar, dona da imobiliária que leva seu nome e há 20 anos atua em quatro condomínios de luxo no Guarujá, no

litoral paulista. Reduto de banqueiros, executivos do mercado financeiro, CEOs de grandes empresas e artistas que podem pagar até R\$ 60 milhões por uma casa de praia, os condomínios de São Pedro, Iporanga, Tijucopava e Taguaíba somam não mais que 600 imóveis – e os poucos que foram colocados à venda encontraram comprador, segundo Renata. “Não parou de vender, mas, nos últimos seis meses, pela primeira vez, passou a haver interesse também por locação.” Ela afirma ter fechado quatro contratos de aluguel, por valores mensais entre R\$ 40 mil e R\$ 60 mil, todos pelo período de um ano. “Quando me perguntam sobre alguma ‘galinha morta’ nesses



Perspectivas ilustradas de lançamento em São Paulo com oito unidades e preço médio de R\$ 5,5 milhões: interesse retomado

condomínios, por causa da crise, eu digo que há uma por R\$ 18 milhões e antes estava por R\$ 20 milhões. E as casas ‘pé na areia’ nem sequer baixaram de preço”, afirma a empresária.

Sinal de que o mercado de imóveis de luxo mantém seu apelo mesmo quando a economia enfrenta turbulências foi a volta da Sotheby’s International Realty ao Brasil, ocorrida em março do ano passado. Líder mundial em imóveis residenciais de luxo, a empresa, que já atuou no País, voltou por meio de uma associação entre a mobiliária KSM Realty, a Integra Investments e a imobiliária Bossa Nova. A meta anunciada pelos sócios é atingir R\$ 1 bilhão em vendas anuais ao final de cinco anos. ■