

MORAR BEM

PUBLICIDADE

QUANDO A CIDADE FAZ ANIVERSÁRIO,

O alto luxo carioca

Depois de atingir o teto, preços de imóveis de padrão AAA devem cair

POR KARINE TAVARES
27/07/2014 7:00

RIO - Foram sete anos de valorização intensa, desde que o Brasil foi anunciado como sede da Copa do Mundo, em outubro de 2007. Nesse período, os imóveis de alto padrão subiram mais de 200% no Rio, estimam corretores do setor — para se ter uma ideia, o índice FipeZap, que começou a ser medido em janeiro de 2008, apresenta uma variação de 127% até junho deste ano. Agora, dizem os corretores desse mercado, a tendência é de ajustes. Em bom português, os preços dos imóveis mais luxuosos do Rio devem ficar 10% mais baratos, em média.

— Os preços atingiram o teto no Rio. Então, quem colocou o imóvel para vender com o preço lá no alto para ter lucro já está revendo esses valores — avalia o australiano David Seale, que abriu, ao lado de uma inglesa, o braço imobiliário da InTown, que também atua como escritório de arquitetura.

Essa queda nos preços não significa, contudo, que vamos deixar de ver imóveis caríssimos pelas áreas mais nobres da cidade, como os quatro quilômetros da orla de Ipanema e Leblon. Afinal, quando se fala em altíssimo luxo, os preços começam em R\$ 10 milhões.

Mas há imóveis que extrapolam, em muito, este valor. Um exemplo? Comenta-se no mercado que há uma cobertura de cerca de mil metros quadrados à venda na Vieira Souto por nada menos que R\$ 110 milhões. Ou seja, nesse caso, o metro quadrado está custando R\$ 110 mil! Mais que o dobro dos R\$ 50 mil que são cobrados hoje nos imóveis mais caros da orla.

— Esse mercado passa pelo intangível, pelo emocional. Se a pessoa quer o imóvel, ela não mede esforços. Por isso, pode até haver ajustes e oscilações, mas não existe muita crise — acredita Leonardo Schneider, vice-presidente do Sindicato da Habitação, o Secovi-Rio.

O apartamento é realmente uma raridade — há no máximo outros dois similares na orla —, e o proprietário não precisa vender, apenas está disposto a, caso alguém pague seu preço. Uma atitude típica desse mercado exclusivo, que nos últimos anos, passou por uma verdadeira revolução.

METRO QUADRADO NA DELFIM MOREIRA CUSTA EM MÉDIA R\$ 38.448

Nos preços, o metro quadrado da orla, que até 2007 custava de R\$ 12 mil a R\$ 15 mil, passou para R\$ 36.731, na Vieira Souto, e R\$ 38.448, na Delfim Moreira, em média, segundo dados de junho do Secovi-Rio. No mercado, houve a chegada de jovens estrangeiros atraídos pelas boas oportunidades de negócios que o Brasil começava a oferecer. Aqui, eles abriram imobiliárias voltadas ao alto luxo justamente para atender a milionários gringos que, em meio à crise econômica mundial, viram no Rio uma oportunidade e tanto de lucrar com tamanha valorização.

Boa parte deles comprou imóveis no momento mais movimentado do boom imobiliário, até 2009, 2010, e começou a vender no ano seguinte. E quem comprou? Endinheirados brasileiros, de outros estados, que queriam ter um “cantinho” de veraneio no Rio.

— Quando o Brasil deixou de ser a bola da vez, em 2011, o estrangeiro se retraiu. E os que vieram para investir, aproveitaram a supervalorização daquele período, obtiveram seu lucro e foram embora. Os que não tinham interesses meramente especulativos continuam no mercado. Mas, hoje, o maior movimento é de empresários e investidores brasileiros — avalia Frederico Judice, diretor da corretora Judice & Araújo, especializada em alto luxo e, desde 2007, afiliada à Christie’s International Real Estate.

Internamente, esse movimento é intensificado pela melhora da renda. Uma pesquisa realizada pela consultoria Wealth Insight em janeiro mostrou que o Brasil deve ganhar 17 mil novos milionários ao longo deste ano, um crescimento de 8,9% em relação a 2013. E, boa parte deles está disposta a movimentar ainda mais esse mercado que, de certa forma, ficou mais atraente após a passagem dos gringos, já que todos fizeram reformas em seus imóveis antes de revendê-los.

— No geral, o brasileiro não gosta de esperar seis meses, um ano, para reformar um imóvel antigo antes de poder usá-lo. Ele quer encontrar tudo pronto, pagar e entrar. Já os estrangeiros pensam justamente o contrário. Eles preferem fazer a reforma ao gosto deles — comenta outro gringo que aportou por aqui neste período, o francês Frederic Cockenpot, da imobiliária Where in Rio, que começou atuando no mercado de temporada e hoje já realiza também compra e venda.

MERCADO RESTRITO NO RIO

De fato, o mercado de altíssimo luxo no Rio é ainda mais restrito que em outras grandes cidades mundo afora. Está concentrado em algumas ruas de Ipanema e Leblon — além da orla, pega as primeiras quadras da praia —, e ainda a Epitácio Pessoa, na Lagoa, ruas altas da Gávea e até do Jardim Botânico. Áreas onde praticamente não há mais terrenos disponíveis para construir e os imóveis são antigos. Joá e condomínios da Barra também têm alguns imóveis.

— O Rio ainda tem mais uma particularidade: os melhores imóveis pertencem às famílias mais tradicionais da cidade. E elas não têm qualquer interesse em se desfazer deles — comenta Seale.

Com tantas peculiaridades, este mercado não é para principiantes. É preciso ter paciência, já que os proprietários não costumam gostar de ver seus imóveis em anúncios e os negócios levam meses para serem fechados.

Uma casa pode ficar até um ano no mercado. E os apartamentos ficam à venda de três a nove meses. Com tudo isso, se adaptar às idiossincrasias nacionais, foi uma missão e tanto para os gringos que aportaram por aqui.

— Na França, se um imóvel tem problema de documentação, ele nem vai para o mercado. Então, não é preciso analisar todos esses documentos como aqui. Essa burocracia é o que mais atrapalha o mercado brasileiro e assusta os gringos — avalia o francês Bertrand Claerr, do site www.omeulugar.com.

— Às vezes, o negócio já está quase fechado e aí se descobre que há dívidas enormes de IPTU, condomínio. Então, temos que checar tudo isso antes. Mas o brasileiro se ofende se a gente faz muita pergunta — completa Seale.

Mas, o que, afinal, faz um imóvel ser considerado de alto luxo numa cidade onde qualquer três quartos em Botafogo pode bater a casa do milhão?

— A localização e a vista — diz a corretora Glenda Ritterling, da In Town. — Estilo, acabamentos, materiais são muito importantes. Ter uma reforma que integre o imóvel à natureza, quando se trata de casa, também. Agora, o diferencial para o altíssimo luxo é a privacidade e a segurança. Pode ser uma cobertura de frente para o mar, mas se for mais baixa que o vizinho, ninguém compra.

CONSTRUTORAS BUSCAM SOFISTICAÇÃO

As construtoras abriram os olhos para a falta de imóveis novos de padrão elevado e vêm fazendo lançamentos sofisticados. A PDG, por exemplo, resolveu investir no conceito de home boutique — em que a arquitetura e o design de interiores de áreas comuns e internas são tão, ou mais, valorizados do que as plantas dos imóveis.

A construtora lançou, no Arpoador, o “Meridiano”, que contará com 28 unidades e coberturas duplex — com preços que variam de R\$ 2,5 milhões a R\$ 3,5 milhões — e fica perto de um dos cantos mais cobiçados do mar carioca.

Próximo dali, entre as ruas Garcia d’Ávila e Aníbal de Mendonça, a RJZ Cyrela ergueu o “Wave Ipanema”, prédio com controle de acesso por biometria e cartões de identificação. Tudo em nome da segurança dos moradores. Nas áreas comuns, spa com salas de ioga e de massagem, além de espaço com seis estações de trabalho que poderão ser compartilhadas pelos moradores.

Mas como os terrenos em bairros cobiçados são raridades, as empresas investem ainda em outras regiões. A mesma RJZ está construindo, na Barra da Tijuca, o “Reserva Golf”, que será erguido em mesma ao campo olímpico de golfe. O empreendimento tem a pré-certificação Leed Silver, de sustentabilidade. Mas, ao contrário da maioria das novas construções na Zona Sul, que são erguidas em pequenos terrenos e com a tão desejada exclusividade, o condomínio terá quatro torres com 160 unidades de quatro a seis suítes.

Já a Mozak lançou recentemente dois empreendimentos em outro ponto da Zona Sul, que têm unidades de dois quartos e preços que começam em R\$ 1 milhão: o “Villa Humaitá”, que terá 13 unidades e vista para o Cristo; e o “Cenário”, de 16 unidades, que será construído no último terreno da quadra da praia de Botafogo — na esquina das ruas Muniz Barreto e Professor Alfredo Gomes. Mas, se a localização não é tão nobre, os prédios terão características exclusivas, como projeto do premiado escritório de arquitetura franco-brasileiro Triptyque.

— A nossa ideia, ao elaborar o projeto, foi oferecer ao mercado um residencial com arquitetura arrojada, de alto padrão, que superasse as expectativas dos nossos clientes — destaca Isaac Elehep, sócio-diretor da construtora.