

# Cobertura indevassável vista Lagoa

Visitamos alguns dos imóveis mais luxuosos do Rio, à venda no menu de Sotheby's e Christie's

Por Júlia Dias Carneiro

A sua casa dos sonhos pode estar à sua espera numa ilha paradisíaca em Angra dos Reis, num cantinho de serra em Itaipava, numa praia reclusa em Búzios ou numa cobertura escancarada para o mar do Leblon. O desafio é encontrá-la entre as infinitas ofertas do mercado imobiliário — ou pelo menos era. A abertura do escritório da Sotheby's International Realty no Rio chama a atenção para o florescente mercado imobiliário de alto luxo — o que os gringos gostam de chamar de *high-end* — em território nacional. Um mercado em que, se o céu é o limite, o patamar mínimo também fica lá em cima, seja em qual for o quesito: serviço, discrição, localização, exclusividade, vista, projeto arquitetônico e preços. Mesmo a concorrência é do mais alto nível. A Sotheby's Rio vai concorrer diretamente com a Christie's Great Estates, estendendo para cá a sadia disputa nutrida pelas duas casas de leilão há mais de 200 anos.



O céu é o limite: a cobertura duplex na Lagoa é parte do portfólio da Sotheby's Rio. Donos querem R\$ 4 milhões

O GLOBO

Fotos de divulgação/Eduardo Magalhães



Com localização espetacular, na Joatinga, o casarão entrou para o rol de propriedades à venda pela Sotheby's Rio,...

A Sotheby's Rio, aberta no fim de março passado, integra um projeto ambicioso da Sotheby's International Realty (SIR) para o Brasil: inaugurar oito escritórios regionais no país até 2010. Hoje, além de no Rio, a grife já tem franquias em São Paulo (onde está a matriz), Recife, Natal, João Pessoa e Campo Grande. Os franqueados são escolhidos pela empresa, que procura profissionais que se enquadrem em seu perfil. No Rio, o escritório recém-inaugurado no Shopping Leblon é dirigido por Ignácio Robles, que tem 30 anos de experiência no mercado imobiliário. Até junho, Robles espera reunir um portfólio de 200 imóveis de alto padrão.

Assim como a SIR, a Christie's Great Estates — braço imobiliário da casa de leilões Christie's — entrou no Brasil em 2007. Mas a empresa não trabalha com franquias, e sim com afiliadas: sua estratégia global é eleger imobiliárias líderes no mercado de al-

to padrão, aproveitando a expertise local de suas parceiras. No Brasil, as escolhidas foram a Judice & Araujo, no Rio, e a Coelho da Fonseca, em São Paulo, que desde 2007 fazem parte da rede mundial de afiliados com o selo de qualidade Christie's.

Nos dois casos, o prestígio e a credibilidade construídos ao longo de séculos pelas casas de leilão foram passados a suas subsidiárias no setor imobiliário.

— A Sotheby's criou seu departamento imobiliário há 30 anos, quando percebeu que também poderia trabalhar os imóveis desses clientes que eram grandes compradores de arte, móveis, antiguidades... — conta Ignácio Robles, da Sotheby's Rio. — É uma questão de grife.

Apesar de a matriz da SIR estar em São Paulo, a empresa considera o Rio a porta de entrada para os estrangeiros. Afinal, aqui estão alguns dos destinos mais cobiçados no país: Angra dos Reis, Búzios e a orla Ipanema-Leblon. *Location, location, location...* Esse é meio caminho andado no mercado de alto luxo. Mas, para um imóvel pertencer a esse nicho classe AAA, os pré-requisitos começam no preço. O valor de base trabalhado pela SIR no Brasil é de US\$ 500 mil; semelhante ao da Christie's, que considera imóveis de alto padrão aqueles acima de R\$ 1 milhão (no exterior, esse piso já pula para US\$ 1 milhão). Depois do preço (e muito em função dele), vêm os atributos.

— O imóvel deve ter uma estrutura compatível com o alto padrão. Se for uma casa, deve ter vários quartos, cômodos espaçosos, um bom terreno... Se

for cobertura, uma vista bonita e privacidade são fundamentais — exemplifica Patricia Judice de Araujo Esteves, diretora comercial da Judice & Araujo para a região serrana e Búzios.

A exclusividade também reside no projeto arquitetônico. Não raro os imóveis de alto padrão ostentam assinaturas de arquitetos de renome, como Cadas Abranches, Lia Siqueira e até o célebre Affonso Eduardo Reidy — a casa onde o autor do projeto do MAM viveu em Jacarepaguá está sendo vendida pela Sotheby's Rio, com direito a jardins projetados por Roberto Burle Marx. E quem são os clientes desses imóveis? A resposta vem genericamente: banqueiros, artistas, advogados, jogadores de futebol...

— O cliente de alto padrão, seja estrangeiro ou brasileiro, está preocupado com a privacidade — diz Patricia, que só revela nomes de alguns clientes que deram autorização expressa à afiliada da Christie's, entre eles Luciano Huck, Antonio Bernardo, Alberto de Orleans e Bragança, Maitê Proença e Zeca Grabowsky.

Estrangeiros também são parte importante da clientela, ainda que em menor proporção. Ignácio Robles, da Sotheby's Rio, estima que 80% dos negócios da empresa serão realizados com clientes locais, e apenas 20% com estrangeiros. Na Judice & Araujo, a procura de imóveis por estrangeiros vinha registrando um crescimento "espantoso", segundo Rodolfo Judice Araujo, diretor do escritório carioca — isso até setembro do ano passado.

— Depois da crise, os clientes estrangeiros travaram. Mas já estamos esperando uma retomada a partir desse mês — diz ele.

A crise prejudicou as vendas sobretudo no último trimestre de 2008. Mas, já nos primeiros quatro meses deste ano, os números da Judice & Araujo superaram o mesmo período do ano passado. Talvez por causa do crescimento vertiginoso que vem sendo registrado desde que a empresa virou afiliada da Christie's Great Estates.

— A empresa vem crescendo na faixa de 80% ao ano — diz ele, um dos membros da família que fundou a Judice & Araujo há 35 anos em Petrópolis.

A presença dos nomes da Christie's e da Sotheby's no Brasil também marca a inserção dos imóveis de alto padrão brasileiros na glamourosa rede internacional de propriedades *high-end* das duas empresas (a Christie's Great Estates tem 900 afiliados em 41 países; a Sotheby's International Realty, 540 escritórios em 39 países). Dos 500 maiores milionários do mundo, a Sotheby's calcula ter 440 entre seus clientes. E se acaso um deles procurar a Sotheby's de Nova York interessado em comprar uma casa em Angra, será encaminhado à equipe carioca, que lhe apontará as opções condizentes com seus desejos.

— Da mesma forma, se um carioca quiser comprar um imóvel em Aspen, Nova York ou Paris, em vez de ele ligar para fora, basta vir aqui que

Divulgação/Cia. Fotográfica/André Carvalho



Uma das luxuosas casas em Petrópolis vendida pela Judice & Araujo,...

Divulgação



faremos todos os contatos por ele, e o representante da Sotheby's lá fora vai lhe apresentar todas as opções — assegura Ignácio Robles.

Patricia conta que um dos negócios mais interessantes que fechou este ano foi a venda de uma fazenda perto de Valença — a Santa Luzia, que pertencia ao jornalista Márcio Moreira Alves — para um advogado inglês que mora no Oriente Médio. Ele visitou o imóvel no carnaval e fechou o negócio poucas semanas depois, em março. Pagamento à vista, como ocorre na grande maioria dos casos:

— Essa porta internacional que a Christie's nos proporciona trouxe um cidadão inglês que mora em Dubai para comprar uma fazenda no interior do Rio de Janeiro. E isso é muito legal. ☺

...empresa afiliada da Christie's no Rio que considera de alto padrão imóveis acima de R\$ 1 milhão, como este, em Angra

... que leva em conta, ainda, projetos arquitetônicos como o da casa de Reidy, em Jacarepaguá



O GLOBO

O GLOBO