

# 40% já foram revendidos

Luciana Calaza

**D**esde que foi lançado, em outubro de 2005, e totalmente vendido em apenas duas horas, o condomínio Cores da Lapa já teve 40% de suas 688 unidades, ou seja, cerca de 275 delas, revendidas. O empreendimento acaba de ficar pronto, e a oferta de apartamentos segue a pleno vapor. A maior parte dos proprietários é de investidores que compraram na planta para ter lucro no futuro. Especialistas, no entanto, avisam: é preciso pesquisar a melhor hora para revender — que vai depender muito do perfil do imóvel.

Outros lançamentos imobiliários, direcionados a públicos diferentes, também registram alto índice de transferência de mãos. Exemplos: o Lagoa Green Space, prédio residencial de classe média alta na Lagoa, já pronto, e o O2 Corporate Offices, edifício de escritórios na Península, na Barra da Tijuca, lançado recentemente. Para esse tipo de imóvel, de alto padrão, a hora H da revenda, na visão de Paulo Cesar Ximenes, presidente da Ximenes Consultoria Imobiliária, é diferente do Cores da Lapa:

— A maioria dos investidores faz a revenda quando o imóvel recebe o habite-se, afinal, a partir desse momento, ele passa a ter que arcar com gastos como taxa de condomínio e IPTU. Mas, em empreendimentos muito grandes, como é o caso do Cores da Lapa, a concorrência é enorme. Os outros investidores fazem o mesmo, dando ao comprador a possibilidade de pechinchar. Por isso, pode ser mais vantajoso fazer a revenda antes do habite-se ou, caso o proprietário tenha uma reserva financeira, um tempo depois.

Por outro lado, acrescenta Ximenes, como os empreendimentos de alto padrão, na maioria dos casos, são menores, a oferta de revenda

Chega a hora do habite-se de condomínio na Lapa. Como obter maior retorno, quando se compra imóvel para investir

é mais restrita. A concorrência, portanto, não será muito grande. Assim, o investidor pode deixar para pôr o imóvel à venda ao receber o habite-se ou um período depois:

— Como esse público, normalmente, tem reserva financeira, pode esperar para fazer a revenda e garantir um retorno mais lucrativo.

Alexandre Fonseca, diretor-executivo da Basimóvel, reforça: se o empreendimento for 100% vendido no lançamento, ele imediatamente ganha preço. E o investidor, um ou dois meses depois, já está ganhando dinheiro:

— Porém, o pico de sua valorização é quando o condomínio fica pronto. Agora, há fatores que ajudam ou atrapalham: se há muita gente vendendo ao mesmo tempo, o proprietário não vai lucrar tanto. Se for numa área muito valorizada, com forte demanda, como a Zona Sul, as ofertas jogam o preço para cima.

## De R\$ 130 mil para R\$ 230 mil

• O corretor Roberto Beltrão, que no momento vende 38 apartamentos do Cores da Lapa — ele já chegou a ter 54 unidades em mãos —, afirma que os investidores fizeram um ótimo negócio. E que o ritmo de vendas ainda está aquecido:

— A maior procura hoje é pelo dois-quartos, que sai a uns R\$ 230 mil. No lançamento, o valor ia de R\$ 105 mil a R\$ 130 mil, e estou certo de que, até dezembro, o valor médio será de R\$ 260 mil.

Rodolfo Judice Araújo, diretor da imobiliária Judice & Araújo, ressalta que cresce no Rio a obra por administração — construção contratada por um grupo fechado de investidores. Um exemplo é o Infinity Office Business, prédio comercial em construção no local do antigo Bingo Ipanema:

— Os investidores venderam todas as salas antes de o prédio ficar pronto. ■

## CUIDADOS NA REVENDA

• **ONDE INVESTIR:** Quem tem perfil mais conservador deve procurar produtos com alto índice de velocidade de vendas, como os dois e três-quartos na Zona Sul do Rio. O ideal é buscar imóveis com a metragem próxima à média do bairro. Quem aceita correr riscos, pode pesquisar áreas em crescimento, como a Zona Oeste.

• **EMPREENDIMENTOS GRANDES:** Normalmente, a hora boa para revender é na concessão do habite-se: quem vai morar prefere comprar um imóvel novo já pronto. Só que, no caso desse tipo de condomínio, é melhor fazer a oferta antes ou depois, justamente porque, nesse momento, é grande a oferta. Ou seja, maior a pechincha e menor o preço. É que esse investidor ou é 1) é de grande porte e adquire várias unidades ou 2) é de classe média e investe toda a sua poupança no negócio — quer dizer, não quer arcar com os gastos com condomínio, IPTU etc.

• **MÉDIO PADRÃO:** Neste caso, vale revender antes ou na hora do habite-se, já que a oferta deste tipo de imóvel costuma ser menor.

• **ALTO PADRÃO:** Os prédios de luxo são menores ainda. Mas como esse tipo de investidor costuma ter alto poder aquisitivo, melhor será esperar um pouco para, talvez, obter maior valorização. Até porque, tem reserva financeira para arcar com condomínio, IPTU etc.

## CUIDADOS NA COMPRA

• **LOCALIZAÇÃO I:** É melhor adquirir um imóvel simples, com boa localização, do que algo sofisticado e mal localizado. Para isso, especialistas aconselham o comprador a checar se o balço e/ou a rua estão passando por melhorias, o que indica valorização da área.

• **LOCALIZAÇÃO II:** Procure apartamentos com vista indepassável. E com sol da manhã. Esses são dois itens bastante valorizados.

• **IDADE:** O ideal é comprar imóveis que tenham entre um e 15 anos de construção — a partir daí, é preciso colocar na conta os gastos que terão de ser feitos com reforma das partes elétrica e hidráulica. Difícilmente haverá pretendentes à compra sem esse investimento.

• **MAQUIAGEM:** É preciso estar atento a maquiagens: o fato de o imóvel estar pintado e com um piso novo não significa que ele esteja em bom estado. O recomendável é fazer uma visita, acompanhado de um engenheiro ou de um arquiteto. Contratar uma empresa de reforma para obter orientação especializada também é uma boa opção.