Brasileiros estão buscando imóveis a um raio de até 100 quilômetros de Lisboa *(foto)* ou duas horas de carro, como é o caso de Algarve

GETTY

EM ALTA

A grande procura por imóveis de luxo tem surpreendido até os analistas experientes do setor

A PANDEMIA PROVOCOU UMA INEGÁVEL crise mundial. Diversos setores da economia estão sofrendo um bocado, muitas vezes sem receita nem sequer para pagar funcionários e fornecedores. No entanto, há quem venha aumentando os lucros. O setor de vendas de imóveis de altíssimo luxo, por exemplo. Há cada vez mais gente interessada em adquirir casas e apartamentos de metragens portentosas, acabamento refinadíssimo e localização estratégica, seja no próprio país ou no exterior.

Quem são esses compradores? O banco Credit Suisse identificou um movimento de concentração de renda ainda maior em empresários envolvidos com *e-commerce*, mercado financeiro, tecnologia da informação e *fintechs*. Segundo o banco suíço, 175 mil pessoas no mundo, até meados de 2020, lucraram US$ 50 milhões ou mais. Foram quase 90 mil só nos Estados Unidos e outras 22 mil na China. "Se subirmos a régua para US$ 500 milhões, o número chega a 5 mil pessoas no mundo", informa Marcello Romero, CEO da imobiliária de alto padrão Bossa Nova Sotheby's. "É o que chamamos de *ultra high net worth* individual."

Esse público tem uma visão muito específica do que é luxo. Sobretudo na hora de morar. Leva em conta conveniência, conforto e alto nível de customização dos serviços. Na apresentação do relatório Luxury Outlook 2021, da Sotheby's International Realty, o CEO da companhia, Philip White, identifica algumas preferências: "A pandemia recalibrou o interesse em propriedades maiores, mais verdes, cidades secundárias e políticas fiscais e de emigração favoráveis".

Em sua análise, esses imóveis precisam ter escritórios (exigência desses tempos de *home office)* e, claro, cozinhas *gourmet* – tendência já de algumas décadas. Além disso, o comprador quer muito espaço de entretenimento ao ar livre. Marcello Romero completa: "As pessoas

Mais de 175 mil pessoas no mundo, até meados de 2020, lucraram US$ 50 milhões ou mais

buscam ter a própria academia, piscina, quadra de tênis – no condomínio ou na própria casa". O preço desses imóveis? Pode ultrapassar os US$ 10 milhões. "Os compradores de casas de luxo estão mais dispostos a pagar por bem-estar e qualidade de vida", lembra Lewis Cha, diretor executivo da divisão da Sotheby's de Singapura.

Para Marcello Romero, um dos motivos claros dessa movimentação é a oportunidade de aproveitar as taxas de juros de crédito imobiliário, que estão muito baixas. "São níveis históricos no Brasil e em muitas partes do mundo", avalia. Os compradores de imóveis também se revelam muito atentos a políticas locais de taxas e impostos. "Os americanos, por exemplo, têm migrado de estados como Nova York, que têm elevada carga tributária, para trazer o seu domicílio fiscal para Flórida", aponta Romero. Essa troca de endereços passa por cima, inclusive, de fronteiras. "Ingleses e franceses têm mudado o seu domicílio fiscal para Portugal, onde os impostos sobre herança são menores", explica. Tais clientes levam em conta ainda lugares sem disputas geopolíticas, terrorismo e problemas climáticos.

Nessa busca além das fronteiras, a Sotheby's identificou novos *hubs*. Gente de alto poder de investimento está encontrando oportunidades em lugares que não constavam da bússola dos negócios imobiliários. Os novos contemplados vão da pequena cidade americana de Santa Clara (128 mil moradores), na Califórnia, a municípios de população média, como Tel Aviv (450 mil moradores), em Israel, e Auckland (1,6 milhão), na Nova Zelândia.

Algumas metrópoles também estão no radar, como a cidade-Estado Singapura (5,7 milhões). Um caso especial é Nova York, onde os imóveis de luxo eram passados de geração em geração. Agora, diversos deles vêm sendo colocados à venda, incluindo a cobertura de US$ 35 milhões no número 421 da Broome Street, em Manhattan. "São oportunidades de comprar propriedades maravilhosas", afirma Romero. Já em Londres o preço está nas alturas. Chega a 50 mil libras por metro quadrado em lugares como Kensington e Chelsea.

Em princípio, o Brasil poderia aparecer como ótima oportunidade de compra para estrangeiros, em virtude da depreciação do câmbio. "Porém, a insegurança jurídica e política afasta o investidor", lembra Marcello Romero. Segundo o executivo da Bossa Nova Sotheby's, ainda assim, "há boas oportunidades para expatriados brasileiros ou quem tem certa familiaridade com o Brasil".

Quanto aos brasileiros com segunda residência no exterior, uma alternativa é utilizar essa propriedade também para locação. Esse expediente adia a venda para tempos de maior valorização da moeda e cobre os custos fixos. A partir do conceito da Airbnb, surgiram empresas especializadas em alugar propriedades de altíssimo padrão. Elas cuidam de gestão, manutenção, *check-in* e *check-out*. "Ao buscar alugar essas casas ou apartamentos, as pessoas procuram uma experiência mais intimista de uma determinada região", diz Romero.

Assim como ocorre com muitos estrangeiros, os brasileiros continuam adquirindo moradias no exterior. Há uma

Hub internacional, Miami se tornou uma oportunidade de investimento e possibilidade para alugar para quem vai a trabalho, turismo ou estudo

novidade: a Bossa Nova Sotheby's tem notado um aumento na procura por Madri, na Espanha. Nada que se compare, todavia, a dois destinos há muito preferidos pelos compradores: Orlando e Miami, na Flórida (nos EUA), e Lisboa e Cascais, em Portugal.

Ter imóveis nessas cidades da Flórida significa, também, a possibilidade de alugá-los para temporadas. Em Orlando, para famílias que vão ao Disney World. Já Miami, apesar da crise dos últimos anos, continua sendo um *hub* internacional e vem demonstrando recuperação do setor imobiliário. Pode-se alugar o imóvel para quem vai a trabalho, a passeio ou para estudar. Em Portugal, os brasileiros vêm constatando que Lisboa está saturada. Por isso, os preços não valem a pena. Daí a procura por propriedades a um raio de até 100 quilômetros da capital lusitana. De quebra, aproveita-se a qualidade de vida do campo. Já existe, também, procura por destinos de praia mais ao sul, como o Algarve, a pouco mais de duas horas de carro.

Uma questão muito relevante no mercado de imóveis de luxo, hoje, é a preocupação com a ecologia. A tendência dos compradores mais jovens é descartar lugares que atuam contra o meio ambiente. Sustentabilidade tornou-se uma palavra de ordem para os *millennials* (ou seja, aqueles nascidos entre 1981 e 1996). "Eles são mais engajados na questão ambiental, mais conscientes e tecnológicos", diz Romero.

Também já são muitos. De acordo com a consultoria Brain & Co, os *millennials* representarão, em 2025, nada menos que 45% das vendas dos itens de luxo. TP

Confira uma seleção de imóveis da Bossa Nova Sotheby's em Portugal e no estado da Flórida:

GETTY