

# Lello estreia em Miami para atender à demanda brasileira

Imobiliária lança filial nos Estados Unidos, em parceria com a americana Faccin Investments, de olho no aumento de compras de imóveis por clientes do Brasil

Regiane de Oliveira

roliveira@brasileconomico.com.br

A administradora e imobiliária Lello está fincando bandeira em solo americano. A empresa acaba de fechar parceria com a Faccin Investments, consultoria imobiliária instalada há 15 anos na Flórida, para vender imóveis residenciais e comerciais por meio da Lello Miami. O foco não é atender aos clientes americanos, que lentamente começam a recuperar o apetite pelo setor imobiliário após a crise financeira de 2008. Ao contrário, a administradora está de olho no interesse crescente de brasileiros não-residentes nos Estados Unidos.

Dados da associação americana de corretores mostram que desde a crise de crédito que afetou o setor imobiliário há quatro anos, o interesse de estrangeiros pelos imóveis americanos, comercializados bem abaixo do valor de mercado, aumentou. E o Brasil é o segundo maior cliente na Flórida, com 8% do mercado, atrás apenas do Canadá, com 39% (ver mais abaixo).

Segundo Roseli Hernandes, diretora comercial da Lello Imóveis, a queda no preço das ofertas dos imóveis americanos, em contrapartida ao aumento nos valores dos imóveis no Brasil é o que tem feito muitos clientes procurarem opções de investimento fora. Não que o brasileiro esteja interessado em economizar. O preço médio de imóveis



Divulgação

**Roseli Hernandes**  
Diretora  
comercial da  
Lello Imóveis

**“A crise americana virou oportunidade para os investidores brasileiros, atentos à queda no preço dos imóveis nos Estados Unidos”**

comprados por estrangeiros nos EUA é de US\$ 175 mil, conforme dados da associação de corretores do país. Mas o gasto médio dos brasileiro é de US\$ 215 mil.

“O perfil desse cliente é alguém bem estabelecido financeiramente, com uma vida confortável no Brasil, que busca diversificar seus investimentos, ou mesmo ter uma casa de férias para a família”, explica Roseli. “E Miami está dentro do roteiro favorito de muitos brasileiros”, avalia a executiva.

De acordo com Cássio Faccin, que vai comandar a Lello Miami, o mercado americano já dá sinais de melhoria, mas mesmo assim, o preço do metro quadrado na Flórida ainda é 30% a 40% abaixo dos praticados na capital de São Paulo, por exemplo. De acordo com dados da Fipe, o preço do metro quadrado na capital paulista em maio era de R\$ 6,4 mil.

## EM BUSCA DE UM LUGAR AO SOL

Origem dos clientes que procuram imóveis na Flórida



## DESTINO DE COMPRAS DOS BRASILEIROS



## OBJETIVO DA COMPRA



Fonte: Associação Americana de Corretores de Imóveis

Além disso, Faccin garante que não há burocracia na hora de fechar negócio, mesmo com o susto que os bancos americanos tiveram com a crise do subprime — por conta dos empréstimos hipotecários para clientes sem comprovação de renda ou com um histórico ruim de crédito. “Enquanto os juros imobiliários no Brasil chegam a 12% ao ano, nos EUA ficamos

entre 3,5% e 4%”, diz ele.

Mas os interessados tem de tomar cuidado. A legislação americana é diferente da brasileira, e conta por exemplo com a Estate Tax, um imposto de sucessão, em que o estado fica com 50% do valor de venda do imóvel em caso de morte do proprietário. “Em caso de venda normal, o imposto é de 23%”, afirma Faccin. ■

# Estrangeiros devem gastar US\$ 82,5 bi

Vendas para não residentes somam 51% do total na Flórida, Califórnia, Texas e Arizona

Os clientes estrangeiros tem ajudado a recuperar o ainda frágil mercado imobiliário americano. Segundo a associação americana de corretores, a estimativa é que a venda para estrangeiros movimentou US\$ 82,5 bilhões neste ano, contra US\$ 66,4 bilhões do ano passado.

Pesquisa feita pela entidade mostra que 25% dos corretores do país têm trabalhado com estrangeiros, especialmente do Canadá, China, Hong Kong, México, Índia, Brasil e Reino Unido. O levantamento mostra ainda que a maioria das compras feitas são à vista.

O interesse dos estrangeiros está concentrado basicamente em quatro estados: Flórida, Califórnia, Texas e Arizona, onde as

vendas para não-residentes representam 51% do total.

A Flórida, destino preferido dos brasileiros, é onde esse crescimento é mais alto: 26% de todas as vendas de imóveis são para clientes estrangeiros, que costumam investir em residências de médio e alto padrão, com valores aproximados de US\$ 170 mil. Em 2007, o interesse dos estrangeiros por este mercado não passava de 10%.

Os líderes de compras no estado em 2011 foram os canadenses, com 39% do mercado. Mas os ingleses, tradicionais fregueses do mercado americano, perderam sua posição para os brasileiros, que representam 8% da demanda e os venezuelanos, com 7%. Em 2010, o Canadá representava 36% da demanda, contra 15% da Inglaterra, 3% do Brasil e 3% da Venezuela. ■ R.O.