

▶ NO EXTERIOR

Fotos: Divulgação

FLÓRIDA

Os imóveis nos EUA com a variação cambial

Proprietários brasileiros estão vendendo ou alugando casas e apartamentos. E na contramão, alguns estão comprando

Haydée Maciel

redacao@folhadealphaville.com.br

Preço, facilidade de financiamento, moeda estável e qualidade de vida eram atrativos para a compra de um imóvel nos EUA. Mas com a variação cambial, como está este mercado? “Eu diria que 70% de nossos clientes estão aproveitando a alta do dólar e vendendo seus imóveis nos EUA, e repatriando uma parte do valor”, destaca Cássio Faccin, diretor executivo da Faccin Investments. A empresa tem vários clientes na região de Alphaville, que estão optando em realizar o lucro na terra do tio Sam e reinvestindo no Brasil.

Previendo esse movimento há mais de 8 meses, a Faccin estará lançando em breve um departamento para atender à demanda de brasileiros que estão vendendo apartamentos ou casas nos EUA versus os que gostariam de vender e permutar no Brasil. “Acreditamos que esse segmento é muito promissor e pouco explorado.”

Faccin enfatiza que os brasileiros precisam ficar atentos com o fisco norte-americano e com o governo brasileiro. Por exemplo, em caso do imóvel nos EUA, o imposto

local pode chegar até 35%, dependendo da estrutura societária do proprietário. Já no Brasil, haverá incidência de impostos sobre o lucro de capital, ou seja, diferença entre o que foi enviado para os EUA ante o que está sendo repatriado.

Segundo o diretor, houve redução de praticamente 85% no perfil de compradores brasileiros, cujo objetivo era a aquisição de uma segunda residência. Os valores praticamente dobraram nos últimos anos para os brasileiros. O fator determinante foi a variação cambial, seguida da valorização dos imóveis. Há alguns meses, as unidades do projeto SLS LUX, na região de Brickell, em Miami, Flórida, custavam em média de US\$ 480 mil a US\$ 750 mil, ou R\$ 1,35 milhão e R\$ 2,13 milhões. Hoje, o mesmo apartamento, assumindo o mesmo preço em dólar, está saindo de R\$ 1,9 a R\$ 3 milhões. “Com esses preços, o mercado imobiliário residencial não se torna mais uma opção interessante de compra e investimento para brasileiros”, afirma Faccin.

Porém, na contramão, existem dois perfis de brasileiros que estão comprando imóveis nos EUA. O primeiro é de famílias que se mu-

Acima, a Elysee, em Biscayne Bay, com 57 andares e unidades a partir de US\$ 1 milhão

“

Aqueles que tinham intenção de comprar imóvel nos EUA estão preferindo alugar para as férias. E a locação de casas subiu na ordem de 15%”

TULA PETERS
PROPRIETÁRIA DA
MAXI PERFIL



Privé, exclusivo endereço na última ilha privada do sul da Flórida, tem imóveis a partir de US\$ 1,8 milhão

Para Tula, da Maxi Perfil, com a alta do dólar clientes desistiram de comprar

dam em definitivo, impulsionados pela segurança. “Houve aumento de mais de 500% de adesões de brasileiros na escola America Heritage nos campi de Plantation e Boca Raton, na Flórida. São praticamente 113 famílias de brasileiros nos dois campus”, diz Faccin.

O segundo perfil são os investidores sofisticados, que buscam renda em dólar. “São os famosos imóveis comerciais NNN, mais conhecidos como “Triple Net”, localizados em cidades estratégicas, com retorno estimado entre 6% a 6,5% a.a., com contrato de até 20 anos e garantia corporativa”, explica ele. Com preços entre US\$ 1,3 milhão e US\$ 2 milhões, encontram-se alugados para grandes franquias norte-americanas. “Pelo fato do mercado financeiro estar passando por grandes oscilações e ainda o governo norte-americano não ter aprovado o aumento de 0,25 pontos de juros na economia, o segmento de imóveis comerciais nos EUA está muito dinâmico. Vale lembrar que nesse tipo de investimento, os bancos norte-americanos financiam até 75% do valor, com taxa de juros de 3,5% a 4,5% ao ano”, finaliza.

O empresário Roberto Pereira vendeu parte de seus imóveis nos EUA para realocar os investimentos. “Reinvesti esse dinheiro nos EUA mesmo, em outro perfil de imóveis, para diversificar os investimentos que temos no país, tornando a cesta mais equilibrada e rentável”, explica Pereira.

O empresário vendeu tudo o que tinha no Brasil e mudou-se com a família para lá. Vários fatores como violência e a corrupção influenciaram na decisão. “Além disso, havia a falta de confiança nas regras de mercado. Eu tinha uma empresa e começava o mês pagando 18 diferentes tributos diretos e indiretos”, ressalta Pereira. E finaliza: “Não viemos em busca de paraíso, mas os problemas que consideramos graves no Brasil acabam sendo exceções por aqui.”

Tula Peters, proprietária da Maxi Perfil, empresa que comercializa imóveis nos EUA, ressalta que com a alta do dólar muitos clientes desistiram de comprar casas no exterior, principalmente quem tinha a finalidade de fazer um financiamento bancário. “Aqueles que tinham intenção de comprar estão



Em Miami há imóveis de alto padrão, com segurança e tranquilidade, o que muitos brasileiros buscam

preferindo alugar para as férias”, diz Tula. Por outro lado, para as pessoas que já possuem um imóvel, a locação tornou-se um negócio rentável com a alta do dólar. “A locação de casas subiu na ordem de 15%” destaca a proprietária da Maxi Perfil.

Izany Berger tem uma casa para locação de temporada em Orlando. “Ela é alugada geralmente por períodos de 7 a 20 dias. São para brasileiros que viajam com parentes e amigos. Pois em uma turma de 8 a 10 pessoas já fica mais barato e mais confortável do que um hotel. A partir de US\$189 a diária”, enfa-

tiza Izany, que trabalha com planejamento personalizado de viagens e aluga também outras casas de parceiros em Orlando.

A residência tem 6 dormitórios e acomoda até 14 pessoas. Decorada e mobiliada, possui itens de cozinha e roupa de cama e banho. Tem piscina, jacuzzi, churrasqueira e salão de jogos na casa, além de um clube no condomínio. “O mercado americano é muito bom. Mesmo com a queda do mercado brasileiro, com uma boa administradora de imóveis que trabalhe bem o mercado americano, vale a pena alugar”, finaliza Izany.



A polêmica da corretagem na venda de imóveis na planta

Justiça de São Paulo vem decidindo que é ilegal o repasse do pagamento da comissão do corretor ao consumidor.

Segundo os advogados do escritório Trevizano & Priolli, na hora de adquirir um imóvel na planta o consumidor precisa ficar atento a dois fatores: detalhes da negociação e custos embutidos na aquisição do imóvel, especialmente a taxa de corretagem imobiliária. As construtoras repassam ao cliente final o custo pela contratação do serviço do corretor de imóveis presente no stand de vendas. Este custo pode chegar a 6% do valor total do contrato.

Mesmo estando previstas em cláusulas do contrato ou objeto de contratação em separado, a legalidade dessas cobranças está sendo questionada no Poder Judiciário paulista. Na maioria dos processos, a justiça tem entendido que a cobrança é abusiva por parte das incorporadoras e imobiliárias, que exigem o pagamento desses encargos como condição para se fechar negócio.

“É evidente a prática de ‘venda casada’, o que afronta diretamente o art. 39, I, do CDC, já que a incorporadora não pode vincular a compra e venda da unidade à contratação de outro serviço, devendo ser facultativo contratá-lo ou não, de acordo com a conveniência do consumidor em respeito ao princípio da liberdade contratual”, ressalta Sérgio Priolli, advogado do Trevizano & Priolli.

O especialista destaca ainda que a legislação atribui a obrigação de pagar a comissão àquele que contratou efetivamente o serviço. “Não há dúvidas de que o consumidor é atendido no stand de vendas pela sociedade de corretagem contratada pela construtora para o lançamento e vendas do empreendimento. No entanto, cria-se artificialmente um vínculo jurídico entre o comprador e os corretores para conferir aparência de legalidade a esta prática, o que configura

verdadeira simulação”, diz.

Caso a compra do imóvel tenha se efetivado nos últimos dez anos, as taxas poderão ser objeto de ação na justiça. “Uma vez acolhido o pedido, os valores deverão ser devolvidos com juros e correção monetária desde o desembolso”, destaca Priolli. A crise econômica aumentou a procura pelo serviço. “Atendemos dezenas de pessoas por dia, através do site, do e-mail e do telefone, inclusive criamos uma área específica em nosso site para prestar maiores informações aos nossos clientes”, afirma. Na Comarca de Barueri, a maioria dos juízes vêm decidindo em favor do consumidor.

www.tpadvogados.adv.br
contato@tpadvogados.adv.br

