

Imóveis

Diário do Grande ABC • Sábado, 3 de julho de 1999

Rápidas

CONSTRUÇÃO

Esteira eleva produção na obra

■ Um recurso pouco comum em obras civis foi adotado pela Construtora Moura, Schwark e pela Philipp Holzmänn na construção do novo prédio do Hospital Alemão Oswaldo Cruz, em São Paulo. Uma esteira de mineração, com 50 metros de comprimento, está sendo usada para retirar terra dos níveis nos quais serão construídos três subsolos do edifício. Segundo a empresa, além de resolver o problema da retirada de terra, a esteira proporcionou excelente produtividade nesta fase da construção.

ATELIER

Sofá sempre limpo

■ O Atelier das Capas de Sofá, de Santo André, passa a contar a partir desse mês com um grande número de peças em estoque. Antes, a confecção só atendia sob encomenda mas, em vista da boa aceitação dos clientes, passa agora a oferecer peças prontas. O Atelier oferece um grande número de estilos, estampas, tamanhos e modelos de capas para se adequar a qualquer tipo de sofá. A confecção passa a trabalhar também com tecidos importados. Informações: 415-8018.

— Da Redação

Imóvel de luxo fora do país

Imobiliárias oferecem negócios no exterior a clientes de alto poder aquisitivo

Clarice Brandão
Da Redação

Sol, conforto e morderia são palavras mágicas na hora do lazer de brasileiros endinheirados. De olho nesse filão de empresários e executivos com conta bancária gorda, imobiliárias investem em um negócio lucrativo: vender e locar imóveis de alto padrão fora do Brasil, localizados em cidades ou estâncias turísticas, com ampla cobertura de serviços condominiais.

Há tempos os brasileiros de classe média procuram Miami (EUA) em busca de diversão nos parques temáticos como Disney World, o maior exemplo desse movimento. Os mais abastados, porém, cansaram-se de dividir os hotéis com hordas de brasileiros em férias e optaram por ter um imóvel próprio na cidade.

Para atender à demanda da região, a M. Bigucci, de São Bernardo, acaba de assinar um acordo de comercialização do Ocean Club Apart Hotel e Resort, com data de entrega prevista para daqui a 18 meses. Trata-se de um flat que faz parte do Condomínio Williams Island, em Miami Beach, e que oferece serviços de marina, estacionamento com valet service, cabeleireiros, recreação infantil com

babá e áreas de esportes como o golfe. "Estamos confiantes no potencial de vendas do projeto. É claro que só atende um público com alto poder aquisitivo, mas a facilidade de pagamento e a economia estável dos Estados Unidos deve atrair 'esses compradores', explica Marcos Bigucci, diretor da imobiliária.

O Ocean, com 39 andares, tem apartamentos de 63 m² de área útil e preço inicial de US\$ 218 mil. Nos outros prédios, os imóveis custam até US\$ 2,5 milhões.

Embora a estrutura de lazer e de serviços seja ampla, o elevado número de apartamentos joga o valor do condomínio para baixo: de US\$ 300 a US\$ 500, de acordo com as medidas do imóvel.

"Quem compra em Miami pode se beneficiar da legislação norte-americana de financiamento", ressalta Sérgio Ferrador, diretor da Multiply Realty, que também vende imóveis na cidade. O comprador pode financiar até 70% do valor do imóvel em até 30 anos, com juros anuais de 6% a 7%.

Outro benefício é receber o imóvel, como é prática nos Estados Unidos, com eletrodomésticos (fogão, geladeira, etc.), armários embutidos, entre outros itens de acabamento.

Por se tratar de um flat, os proprietários ainda podem locar o

Miami é o pólo do mercado que mais atrai o comprador



Diretores da M. Bigucci, Toneto (e) e Marcos (d) acreditam no êxito das vendas do Ocean Club, em Miami

imóvel por períodos do ano. Nesse caso, Bigucci explica que o valor médio de locação é de US\$ 300 por mês, sendo que metade vai para o bolso do proprietário e metade fica com a administradora do flat, no caso uma rede de hotéis.

Atuando há nove anos no mercado norte-americano, com quatro torres prontas e vendidas, duas em fase de entrega e mais duas sendo construídas, Ferrador explica que, na virada do ano, quando houve a desvalorização cambial, o movimento foi de vintedá. "Quem saiu ganhando foram

os compradores locais, já que os brasileiros vendiam seus imóveis a qualquer preço para se livrarem das dívidas."

Agora, segundo Ferrador, com a obtenção de uma discreta estabilidade do dólar, as compras, que giram em US\$ 180 mil, voltaram a aparecer. "A maioria dos compradores são do Sudeste, mas a pouca distância da Flórida, faz os nordestinos também se interessarem."

A Módulo Engenharia escolheu outro ponto para investir: Uruguai. A construtora acaba de entregar o condomínio Torres del

Puerto, na marina Puerto Del Buceo, em Montevideo, com 13 mil m² de jardins e 33 mil m², de área construída. Com três torres de 18 andares, possui apartamentos de quatro, dois e um dormitório e preços de US\$ 160 mil a US\$ 320 mil. "Como nosso negócio é voltado para o mercado interno, a maior dificuldade é saber o que os uruguaios querem", diz Antônio Messa, diretor. □

Onde Encontrar — M. Bigucci: 457-1233; Método Engenharia: 820-6866; Multiply Realty: 6128-1919.