

# FOLHA DE S. PAULO

January 30, 2011

Paula Giolito - 03.jan.11/Folhapress



**Fredrik Eklund e John Gomes, corretores de imóveis de luxo em Nova York que são considerados celebridades nos EUA**

## SAIBA MAIS

### Corretor aponta 'invasão brasileira' no mercado de luxo

DO RIO

Estrela da versão novaiorquina do reality show "Million Dollar Listing", que será exibido nos EUA, John Gomes afirma que o mercado imobiliário de luxo americano está vivendo uma "invasão brasileira", com o aumento do número de interessados em imóveis na faixa dos US\$ 2 milhões.

Gomes trabalha com Fredrik Eklund, na Prudential Douglas Elliman, uma das maiores empresas imobiliárias dos EUA. Confira trechos da entrevista. (11)

★

#### Folha - Como está o mercado imobiliário de Nova York?

**John Gomes** - Em recuperação. O mercado de apartamentos de alto luxo, com valores médios na faixa dos US\$ 2 milhões, está aquecido. Os preços se estabilizaram. É uma recuperação lenta.

#### A crise mudou o perfil do comprador?

Houve um aumento de compradores internacionais. Normalmente, eles são da China ou da Rússia. Essa é a primeira vez que vejo o Brasil como número um entre os compradores. É um novo movimento que apelidamos de "invasão brasileira". Vocês vivem um momento especial, com Copa e Olimpíada, sem recessão e a descoberta de uma quantidade enorme de petróleo.

#### Qual é o perfil do comprador brasileiro?

É relativamente jovem, na faixa dos 30 a 40 anos e tende a trabalhar no setor financeiro. É um comprador que paga à vista e procura casas para a família, de dois ou três quartos.

#### O brasileiro não se restringe apenas a Miami?

Sempre perguntam por opções em Miami, um mercado afetado pela crise e que, por isso, oferece boas oportunidades de negócio.

No mês passado, vendemos três apartamentos de luxo para brasileiros em Nova York. Um dos clientes contou que morou lá e dormia em um colchão no chão em um apartamento. Ao assinar o contrato, passou com a mulher um fim de semana com um colchão no chão e champanhe para lembrar como começaram.

#### A crise afetou as tendências desse mercado?

Com a crise, todos se tornaram mais conservadores. A fachada será clássica, sofisticada. As pessoas não querem ostentar. Antes os compradores queriam alardear aquisições, agora não querem falar sobre isso.

#### O que diferencia o atendimento ao cliente nesse segmento?

Oferecemos a exclusividade. Você não iria a Nova York e pagaria aqueles preços loucos apenas pelo apartamento porque ele, por si só, não vale. É o apartamento com tudo o que a cidade tem a oferecer, mas nem todos podem aproveitar, especialmente se você for um estrangeiro.