

# Imóveis têm alta liquidez

Assim como no caso dos residenciais, a liquidez dos imóveis comerciais é grande no Distrito Federal. Por isso, colocados à venda, os restaurantes anunciados não ficam muito tempo parados. "Em Brasília, o que você coloca para vender é comprado", afirma o corretor Manoel Dias, há 35 anos no mercado. "Tem muita oferta, mas tem muita demanda também, há um giro muito rápido", resume o corretor Elizeu Oliveira, há 15 anos no ramo.

Os motivos para a venda são diversos. Há quem compre determinados pontos comerciais, equipe o local e, em seguida, venda para ganhar com a diferença de preços em função da valorização depois das reformas e da conquista do público consumidor. Algumas sociedades são desfeitas, e a solução acaba sendo o fim do negócio. Outros decidem mudar de ramo ou até mesmo de cidade, como ocorreu com Frederico Palma, que está vendendo um bar no Sudoeste em função de sua mudança da cidade. "É um lugar bom, tive o bar por apenas um ano e estava quase tendo o retorno total do investimento, mas vou tocar o negócio em outra cidade", conta. Pelo imóvel de 44 m<sup>2</sup>, está pedindo R\$ 130 mil. Dono de um restaurante e bar na Asa Norte, Bruno Andrade decidiu vender por não conseguir se dedicar exclusivamente ao negócio. "Tenho um emprego fixo e estava muito difícil me dividir e fazer tudo. É um lugar bom, mas que precisa de alguém que possa se dedicar exclusivamente a ele."

## Dicas

A dedicação exclusiva é recomendada por especialistas do Sebrae. Ou pelo menos que tenha alguém de confiança que possa gerir o negócio com autonomia. "É viável que a pessoa tenha um emprego enquanto tem o negócio, mas é preciso que ela tenha alguém da confiança ou um sócio disponível para botar a mão na massa. Se não tem tempo livre, não abra, não se aventure senão vai perder o domínio da situação", orienta o analista de atendimento



**Percentual do orçamento doméstico que os brasileiros comprometem com alimentação fora de casa. A média nacional é 3,33%, segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV)**



**Fatia da renda familiar gasta apenas em bares e que supera a parcela comprometida com cursos de línguas (0,99%), de acordo com a FGV**

individual do Sebrae Nacional Marcus Vinícius Bezerra. Além disso, ele alerta para a necessidade de ter um plano de negócios e se preparar para não empreender de forma amadora.

Experiente no segmento de imóveis comerciais, Manoel Dias faz recomendações sobre a escolha do local. "O empresário tem que estar atento à natureza da quadra, tem que saber que negócio vai preencher as necessidades daquela região. Já vi casos

de pontos difíceis, porque nada dava certo, nada do que se montava ia para frente, mas um empresário mais experiente chegou e conseguiu fazer sucesso", conta. O também corretor Elizeu Oliveira reforça os cuidados que devem ser tomados: "Tem que ter um planejamento, um estudo sobre o local do ponto, escolher um ponto ruim pode acabar com o negócio".

## Gastos elevados

Boa parte da explicação para o interesse no negócio está na demanda elevada registrada na capital federal. O brasileiro deixa 5,79% de sua renda nos restaurantes da cidade. É a população que mais gasta no país, segundo dados coletados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) para compor o Índice de Preços ao Consumidor Semana (IPC-S). A média nacional é de 3,33%. Os brasileiros também são os que mais gastam com bares em todo o país. As famílias comprometem, em média, 1,47% de seus orçamentos com bebidas e comidas em bares da cidade. É mais do que gastam com cursos de língua (0,99%) e com arroz e feijão (0,32%). O percentual médio do país é de 0,90%. "A principal hipótese para justificar o peso maior deste serviço em Brasília é o nível de renda. Quanto maior a renda, maior o consumo de bens e serviços, entre os quais podemos incluir visitas a bares e restaurantes", explica o coordenador do IPC-S, André Braz.

O administrador Carlos Eduardo Sad, 40 anos, almoça e janta em restaurantes todos os dias desde que se mudou para Brasília com a esposa, há oito meses. Só em alguns fins de semana, consegue preparar a comida em casa. "A correria do trabalho não deixa. Eu perderia muito tempo se fosse para casa", diz ele, que trabalha no Setor de Indústrias Gráficas e mora no fim da Asa Norte. Ele calcula que gasta pelo menos R\$ 1,5 mil por mês com alimentação, R\$ 500 só com o almoço. "A gente vai se adaptando. Tanto é que não contrata mais empregada, não faz mais aquela feira do mês...", comenta ele.