

Especial **EXPANSÃO IMOBILIÁRIA**

‘Diadema se tornou extensão do Brooklin’

Acesso fácil à zona sul da capital leva cidade vizinha a se tornar vedete de lançamentos

Heraldo Vaz
ESPECIAL PARA O ESTADO

A vedete que faz e acontece no ABC chama-se Diadema. Em um ano, os lançamentos dobraram, de quatro para oito empreendimentos, com 13 blocos e o total de 1.622 unidades residenciais. A Empresa Brasileira de Estudo de Patrimônio (Embraesp) mostra que, entre outubro de 2012 e setembro deste ano, ocorreu aumento de 85% no número de torres e de 49% nas moradias em relação aos 12 meses anteriores. No mesmo período, a área total lançada também cresceu 85%, atingindo 185 mil m².

“Diadema tinha imagem de criminalidade, era o pior do ABC”, diz Mauro Peixoto, consultor adjunto da Embraesp. Lançamentos destacam que Diadema está perto do Metrô Jabaquara e a 15 minutos da Avenida Luís Carlos Berrini.

Segundo ele, o fato se dá por conta do fácil acesso de carro pela Avenida Vicente Rao, que oferece boa mobilidade. “A Rua Manoel da Nóbrega, no centro, é polo de desenvolvimento de uma nova classe média e média alta”, diz. “Diadema se tornou extensão do Brooklin.”

Migração. Com terrenos mais baratos, as construtoras oferecem produtos competitivos, conquistando ex-moradores de São Paulo. Neste ano, foram lançados três edifícios em Diadema, incluindo a segunda fase do Paseo Diadema, da Fibra Expert e MZM, na Avenida 7 de Setembro, perto do shopping Praça da Moça. As opções, de dois a quatro dormitórios, variam de 65 a 105 m². O apartamento de três quartos, com 85m², custa R\$ 400 mil à vista.

O período mais aquecido ocorreu no último trimestre de

2012 com lançamento de cinco empreendimentos, entre os quais a terceira fase do Flex Imigrantes, da Tecnisa, na Avenida Fábio Eduardo Ramos Esquivel, em Piraporinha. No terreno de 24 mil m², haverá 10 torres, com 19 pavimentos e o total de 1.599 unidades. O preço começa em R\$ 185 mil para a unidade de dois quartos, com 43m².

Outro empreendimento da Tecnisa é o D/Office, com salas comerciais de 46 a 90 m². O mote de venda é o preço de R\$ 6,7 mil o metro quadrado, abaixo dos R\$ 7,8 mil por m², que, segundo a incorporadora, é cobrado em Santo André, também na região do ABC. O lançamento de torres comerciais, porém, é tímido. Em dois anos, foram apenas dois empreendimentos do gênero, com 496 conjuntos.

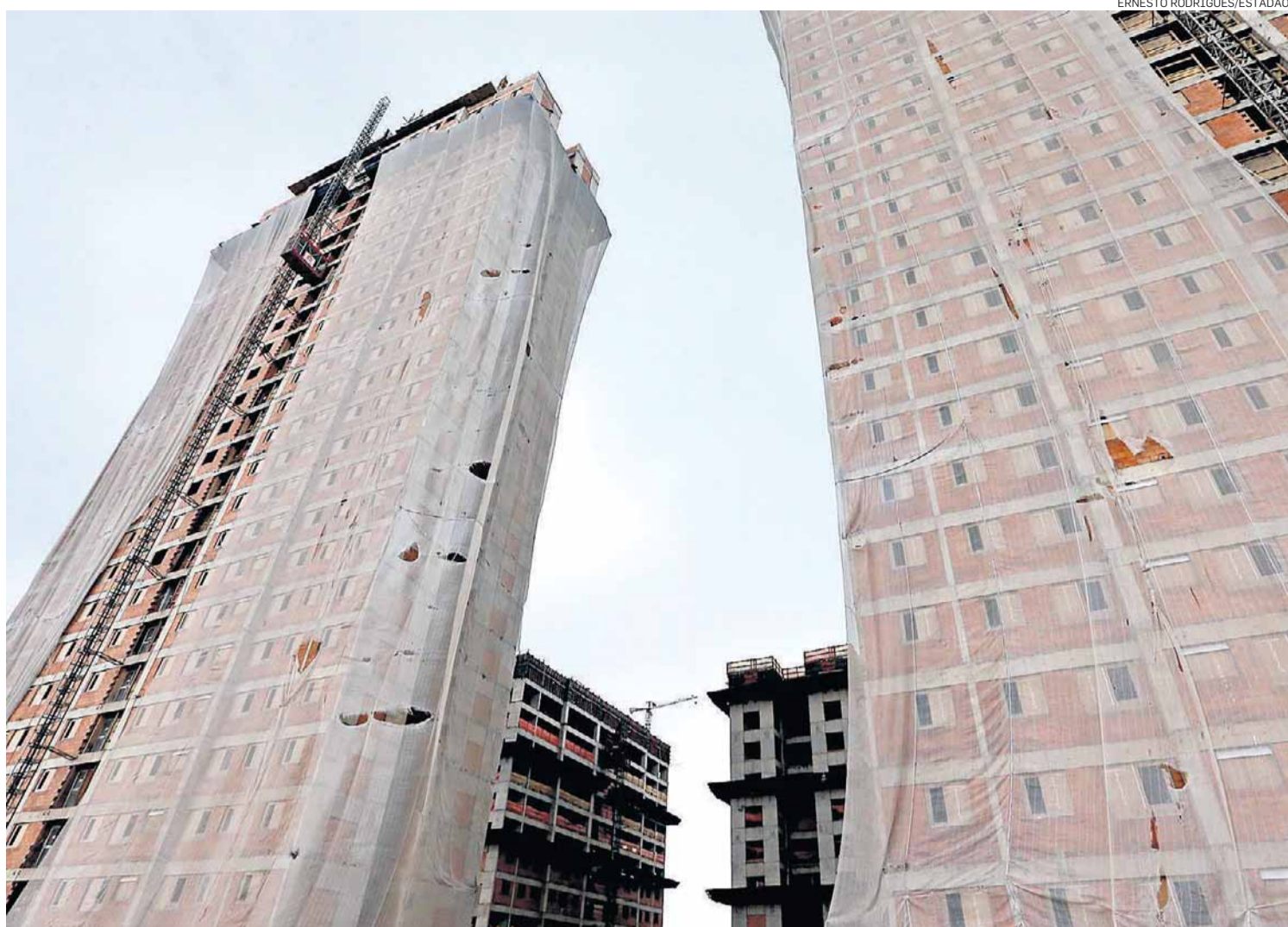
Boom. “Diadema era marginalizada, talvez por ter um patamar mais baixo de renda”, diz Robson Toneto, diretor de vendas da MBigucci. “Ocorreu um boom de dois anos para cá.” A MBigucci vai lançar uma torre residencial na Rua São Pedro, em terreno de 2,9 mil m². Será um condomínio clube com 152 apartamentos de dois e três dormitórios, com áreas de 57 a 63m². O valor geral de vendas é R\$ 46,7 milhões.

● Aumento 85%

Foi o quanto cresceu o lançamento de torres na cidade vizinha à capital paulista

49%

Foi o aumento registrado do número de unidades em Diadema, segundo a Embraesp



ERNESTO RODRIGUES/ESTADÃO

Disparada. Número de lançamento de torres quase dobrou na cidade, que oferece produtos com preços competitivos

O MERCADO DO ABCD, SEGUNDO A EMBRAESP

● Diadema
Foram 29 lançamentos, com 6.721 unidades residenciais, entre novembro de 2008 e outubro de 2013

A área útil lançada atingiu a marca de 401 mil m² e a área total chegou a 720,8 mil m²

Para as obras, foram consumidos 127 mil m² de terreno

No mesmo período, Diadema teve apenas 3 lançamentos comerciais, somando 629 conjuntos, com uma área total lançada de 61 mil m²

● ABC
Santo André, São Bernardo e São Caetano, juntas, somaram 271 lançamentos residenciais nos últimos 5 anos

Foram 410 blocos, com o total de 32.484 unidades

A área total lançada chegou a 4,6 milhões de m²

Foram 21 lançamentos comerciais nas 3 cidades, com 4.977 conjuntos

A área total lançada foi de 447 mil m², em 60,2 mil m² de terreno

Será o primeiro lançamento residencial da MBigucci em Diadema. Em 2012, a empresa entregou o Business Park Diadema, na Avenida Fagundes de Oliveira, em Piraporinha. São 26 galpões industriais em terreno de 37 mil m², perto das rodovias dos Imigrantes e Anchieta.

Entrega. A Helbor finaliza as obras do Vitta Parque, lançado em 2010. “Vamos entregar em dezembro um empreendimento que deve ser novo ícone da cidade”, diz Marcelo Bonanata, diretor de vendas da Helbor. Trata-se de um condomínio clube, na Vila Conceição, com apartamentos de três e quatro dormitórios, de 77 a 113m², em terreno de 14 mil m², com preservação de área verde. O preço mé-

dio do m² foi de R\$ 4,7 mil.

“No lançamento, tínhamos o maior apartamento da cidade. A velocidade de vendas foi alta e alavancamos um preço que não imaginávamos”, diz. “Se fosse lançar hoje, ficaria entre R\$ 5,2 mil e R\$ 5,5 mil.” A posição geográfica, segundo ele, é fator que impulsiona as vendas.

Bonanata admite que a cidade “sempre teve imagem ruim”, mas garante que isso é coisa do passado. “Nota-se um aumento da migração de gente de São Paulo devido à sua proximidade, além do preço mais baixo.”

A Avita, que construiu o residencial Viva Vista na Rua Coimbra, no centro, finaliza estudo de mercado para lançar o Reserva Diadema, com uma torre de apartamentos de 88 e 96m²,

além de coberturas de 150 e 167 metros quadrados.

João Henrique, diretor de atendimento da Lopes, confirma o crescimento imobiliário por “ter feito uma sequência de lançamentos” em Diadema. “Não só compactos, como também apartamentos maiores, com quatro dormitórios, e até condomínio clube”, diz. “Há uma demanda crescente.”

Radar. Em dois anos, entre outubro de 2011 e setembro de 2013, foram lançados 2.630 apartamentos na cidade, que havia escapado do radar do setor. “O foco estava voltado para São Caetano, Santo André e São Bernardo, mas Diadema conquistou seu espaço, é o seu momento de mercado”, diz Henrique.

Executivo aponta mudança qualitativa

Projetos mais arrojados e modernos, como os de uso misto, surgem no ABC e alteram o perfil das cidades

Uma sequência de lançamentos, adotando o conceito multiuso, indica um novo perfil de empreendimentos para o mercado do ABC. A avaliação é do diretor de novos negócios da

◆ Abyara, Tiago Castro, que aponta a linha do monotrilha como principal vetor da região e destaca o Setin Mondial e Helbor Trilogy, em São Bernardo, e o BCP da Brookfield, em Santo André.

◆ “É um eixo de desenvolvimento, onde se percebe mudança qualitativa tanto em Santo André como em São Bernardo, com projetos mais modernos que só eram vistos em São Paulo”, afirma ele, citando também o Espaço Cerâmica, um bairro planejado de São Caetano.

Vendido pela Abyara, o Setin Mondial, em São Bernardo, reúne apartamentos, hotéis e torre comercial. Outro exemplo, que, segundo Castro, começa a configurar uma tendência é o Brookfield Century Plaza Santo An-

Volume do ABCD corresponde a 15% do oferecido em SP

● Foram lançadas 2.094 unidades na região do ABCD no primeiro semestre deste ano, segundo a Associação dos Construtores, Imobiliárias e Administradoras do Grande ABC (Acigabc). Santo André representa 35% tanto em unidades (732) como em valor geral de vendas: R\$ 283,7 milhões. A seguir, vêm São Caetano com 26% (R\$ 206,6 milhões) e São Bernardo (R\$ 172 milhões). A maioria (54%) dos lançamen-

tos é de apartamentos de três dormitórios (1.129). Em quantidade, o ABC equivale a 15% do total de unidades lançadas na capital, que foi de 13.893 no período. Excluindo São Paulo, tem participação de 25,5% nas unidades lançadas na região metropolitana. Em 2012, foram 9.407 unidades no ABCD, média de 784 por mês. O resultado do primeiro semestre indica 660 unidades por mês: queda de 16% nos lançamentos.

A diretora de atendimento da Rossi, Milena Grahl, diz que o ABC é uma alternativa para os preços da capital. A Rossi tem dois empreendimentos no Espaço Cerâmica, em São Caetano.

◆ **Shopping.** No lançamento do Setin Mondial, a publicidade pega a fachada do prédio com o monotrilha em primeiro plano. “O empreendimento ganhou preço por causa do Shopping Metrô Paulo. Sem o metrô, porém, seria outro patamar de preço”, diz Cas-

tro. “Vendemos 500 das 700 unidades em menos de um mês.” No site da Abyara, o apartamento decorado custa a partir de R\$ 300 mil. “No Mondial, os preços foram acima do mercado. Com shopping e estação de metrô na porta, o empreendimento agrega valor”, declara.

O Trilogy Office e Hotel tem conceito parecido com o Mondial, compara Castro, referindo-se ao complexo multiuso da Hel-

bor, comercializado pela Lopes.

O Trilogy, que será lançado na próxima semana, em São Bernardo, terá três torres com 522 apartamentos, de 76 a 94m², além de 606 salas comerciais e 204 unidades hoteleiras.

Mix. “Tem um mix de produtos e de clientes”, afirma Marcelo Bonanata, diretor de vendas da Helbor. “São apartamentos para o consumidor final. Tem o hotel para o investidor puro, além de salas comerciais.” É o primeiro multiuso da Helbor no ABC.

Em maio, a Helbor lançou o Ideale, também em São Bernardo. “O Ideale e o Movement ficam um do lado do outro”, afirma o diretor. “São empreendimentos residenciais com lazer e preço médio de R\$ 5,3 mil o metro quadrado”, diz ele, ressaltando o valor “bem abaixo” do mercado paulistano. A região, segundo Bonanata, é grande opção para o mercado imobiliário. “Para nós, o ABC é uma realidade, antes era alternativa”, diz.

A Odebrecht Realizações Imobiliárias lança a segunda fase do complexo multiuso Cidade Viva, em Santo André. São quatro torres, com 625 apartamentos, de 69 a 118m². Em setembro, foram oferecidas duas torres comerciais. A terceira etapa terá perfil residencial.

Ligação. Tiago Castro vê “uma dinâmica de negócios que liga a zona leste ao ABC”. São Caetano e São Bernardo, segundo ele,



HELBOR/DIVULGAÇÃO

Multiuso. Trilogy tem residências, salas comerciais e hotel

estão na mesma linha. “As duas cidades pegam valorização em cima do monotrilha. São Caetano teve grande desenvolvimento nos últimos três anos, principalmente por causa do Espaço

Cerâmica.” A ida de paulistanos para o ABC também cresce, segundo Castro. “Quem não conseguir morar na capital vai estudar a possibilidade de morar lá ainda mais com o monotrilha.”