

Reportagem de capa

A casa de quem pensa as nossas casas

Visitamos o apartamento de três profissionais do mercado imobiliário paulistano para saber como os especialistas são como consumidores

FACILIDADE

Mirella Parpinelle, diretora geral de atendimento da Lopes em SP



NILTON FUKUDA/ESTADÃO

'Do Itaim, consigo ir para os lugares que preciso em 13 minutos'

Gustavo Coltri

No agitado Itaim Bibi, uma varanda de aspecto quase quadrado, pequena para o que se imagina em um imóvel de alto padrão, é o refúgio de Mirella Parpinelle nos breves momentos que ela passa em casa. De lá, ela consegue ouvir o canto dos pássaros que cortam os céus da região nos fins de semana, uma experiência difícil de se ter quando os carros na rua e as atividades da construção civil, que transformam a todo instante a vizinhança, dominam as atenções.

Paranaense, Mirella é mais um dos moradores da capital que abriam mão da tranquilidade pelas facilidades de uma boa localização. "Consigo ir do Itaim para os lugares que preciso em 13 minutos. E faço quase tudo a pé", conta. Por ali, na Avenida Brigadeiro Faria Lima e nas vias perpendiculares, está localizada boa parte das incorporadoras atuantes na cidade, e a sede da Lopes fica a apenas alguns quilômetros do apartamento, no vizinho bairro dos Jardins.

Antes do nascimento de sua caçula, com nove anos atualmente, Mirella morava com o marido e o seu primeiro filho, hoje um garoto de 11 anos, em uma unidade antiga, bem iluminada, nas proximidades da imobiliária. "Quando a minha filha nasceu, faltou espaço, e o Jardins era muito caro."

O Panamby, do outro lado do Rio Pinheiros, com bom padrão e mais barato, foi a primeira opção dos Parpinelle. Eles mudaram, atraídos pelo verde abundante do empreendimento que escolheram, com um bosque nativo de mais 58 mil m². "Milha filha gosta muito de lá, mas vivemos somente dois anos e meio no apartamento por causa do trânsito da região, muito intenso."

O destino da família no Itaim Bibi foi um dos prédios que, poucos anos antes, Mirella ajudou a conceber como

representante da Lopes. Ela viu, por exemplo, as mudanças que o projeto sofreu – de um residencial com uma unidade por andar para outro, com imóveis duplex e dois apartamentos por pavimento.

"A planta ficou melhor."

Há seis anos, o imóvel já pronto, seduziu de vez Mirella. Hoje, diz não ter motivos para deixar o Itaim, embora sinta falta de passar mais tempo na casa que adquiriu no interior de SP: "Acho inseguro viver em casa em São Paulo", lamenta a executiva na varanda de sua unidade, cheia de verde e mobílias, onde consegue sentir um pouco o clima do campo.

OPORTUNIDADE

Rafael Rossi, fundador da Huma Desenvolvimento Imobiliário



ROBSON FERNANDES/ESTADÃO

'Toda compra de um imóvel sempre envolve uma concessão'

Ao resumir a lição que aprendeu no processo de aquisição de seu primeiro imóvel, o incorporador Rafael Rossi diz sem pestanejar: "Toda compra sempre envolve uma concessão. Não existe o imóvel perfeito." Apesar do contato com o mercado imobiliário desde pequeno, já que carrega no sobrenome uma das mais famosas marcas do setor, ele andou – e muito – antes de

decidir pela cobertura de um edifício conceitual no coração do Itaim Bibi, a poucas quadras do apartamento da diretora de atendimento da Lopes, Mirella Parpinelle.

Em 2010, perto dos 30 anos, ele decidiu se mudar da Granja Viana, onde até hoje mora sua família, e sair em busca de um lar que abrigasse bem um solteiro atarefado – um ano depois, Rafael apresen-

taria ao mercado sua própria incorporadora, a Huma Desenvolvimento Imobiliário. Ele visitou mais de 40 estandes de venda da capital até chegar ao residencial de 300 m² que ocupa atualmente.

Rafael buscava um imóvel pronto, num bairro misto e com localização que pudesse oferecer boas opções de serviços e de lazer, independentemente do rumo que ele decidiu tomar nos momentos de necessidade ou descontração. "Vi que a maior parte da minha vida, os lugares que frequentava, eram pela região do Itaim, que tem essa característica", diz. O executivo não utiliza o carro para chegar ao escritório da empresa, também na região, e até redescobriu a bicicleta como um meio de locomoção no bairro.

O check list da procura pelo lar ideal, segundo ele, não ficou restrito à localização. Ele analisou aspectos como planta, projeto arquitetônico, idade do prédio, infraestrutura do condomínio e vista do apartamento, além, é claro, do preço final do bem. "E tinha de me sentir em casa, um ponto muito importante."

O apartamento que o incorporador escolheu reúne grande parte dessas características. Do último andar do prédio, é possível ver novos e sofisticados prédios corporativos, além do vasto conjunto de árvores que preenchem a vizinhança. O apelo estético do imóvel começa ainda fora da unidade, com intervenções artísticas nas áreas comuns do condomínio, e se estende porta adentro em quadros apoiados nas paredes que lembram peças do Pop Art. E a planta, bem, ele modificou de acordo com as necessidades.

Espécime clássico do público single, Rafael substituiu o piso de madeira por um elegante cimento queimado, e desfez uma das paredes da cozinha, integrando-a à ampla sala do apartamento, onde uma grande mesa de sinuca azul completa o ar descolado.

No segundo andar do apartamento, os três dormitórios previstos em projeto deram lugar a um quarto mais amplo e um home office com banheiro. "Ele pode ser transformado em um segundo dormitório. Isso ajudará se eu quiser vender o apartamento", diz.

A grande oportunidade, no entanto, foi o preço da unidade. Ele não dá detalhes sobre o valor pago na época e adianta que não conseguiria adquirir o mesmo bem nas condições atuais do mercado. "O imóvel era fruto de um distraito da incorporadora do prédio com um comprador inadimplente", confessa o executivo, que contou com a ajuda de um advogado especializado para realizar o negócio.

"É inusitado porque minha concessão foi uma unidade maior do que imaginava." /GUSTAVO COLTRI

Casa nova é tudo de BRA
Crédito Imobiliário Bradesco

A alegria é sempre igual. Só muda o endereço. Fale com seu Gerente Bradesco ou ligue 0800 273 3486 e conquiste a chave do seu sonho.

Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC – Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933
bradesco.com.br @Bradesco facebook.com/Bradesco

Bradesco
Tudo de BRA para você.

PACIÊNCIA

Cristina Barbara, designer de interiores

'Na compra, a pessoa nunca pode se deixar levar pela emoção'

Responsável por inúmeros imóveis decorados no mercado paulistano e casada há 21 anos com um incorporador, a designer de interiores Cristina Barbara procurou se cercar de garantias quando escolheu, há 11 anos, o apartamento onde mora na Vila Nova Conceição. Ou, como ela prefere dizer,

seu imóvel definitivo.

"A pessoa nunca pode se deixar levar pela emoção. Alguns aspectos do imóvel não ficam aparentes na venda", diz. No seu caso, graças à condição privilegiada como consumidora, ela tinha conhecimentos de sobra a respeito da capacidade acústica, hidráulica e elétrica

do imóvel, bem como em relação a acabamentos e dimensões técnicas, como a metragem do pé-direito – itens que recomenda a todos observar.

Por alguns anos, depois que o seu marido, Carlos Barbara, vendeu um imóvel para realizar um investimento, Cristina viveu de aluguel antes de che-

gar à Vila Nova Conceição. Ela morou, por exemplo, em Moema, onde sofreu com o intenso tráfego de aviões na região, na rota do Aeroporto de Congonhas. "Não imaginávamos que seria tanto barulho", confessa.

No atual residencial, a designer de interiores evitou riscos. Além de escolher uma unidade em um prédio da Barbara Engenharia e Construtora, ela aproveitou todas as oportunidades de personalização próprias do alto padrão. E, agora, bem perto do Parque do Ibirapuera, ela tem toda a tranquilidade.



NILTON FUKUDA/ESTADÃO