

Reportagem de capa

Projetos especiais dão fôlego a imóveis de alto padrão

Oportunidades de nicho e renda real elevada dos compradores garantem lançamentos nobres mesmo em época de desaceleração

Gustavo Coltri

Seja pelas notícias macroeconômicas ruins, pelas incertezas políticas do País ou pelo calendário atípico de 2014, o mercado imobiliário se retraiu, levando, inclusive, empresários do setor a revisar as projeções de resultado para este ano – o Sindicato da Habitação (Secovi-SP) já admite redução de 25% nas vendas e de 20% nos lançamentos.

Este momento de desaquecimento não é homogêneo, no entanto. Nos empreendimentos de alto padrão, acima da faixa de preços beneficiada pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH), outros fatores movimentam fortemente o mercado. “Imóveis de padrão mais alto têm uma característica diferente daqueles populares, embora também sofram os efeitos da situação econômica”, afirma o presidente do Secovi-SP, Claudio Bernardes.

Ele acredita que as dinâmicas regionais de demanda e oferta de empreendimentos com esse perfil tenham mais influência para o desenvolvimento de novos produtos pelas incorporadoras. “Há crescimento no número de imóveis lançados quando se identifica uma oportunidade de nicho”, diz.

Dados apurados pela Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp) indicam que 774 unidades com quatro ou mais dormitórios foram lançadas em São Paulo entre janeiro e julho – desde 1.999 o mercado não recebia menos de 1.000 imóveis nesse período. No entanto, a situação é outra para os imóveis de até um dormitório também voltados ao segmento de alto padrão: 2.655 bens foram lançados em 2014, número que nos últimos cinco anos é menor apenas que 2013 e 2011 (mais informações na página).

Consumidor. O diretor financeiro da incorporadora Alfa Realty, Nicolaos Theodorakis, diz que os potenciais compradores desses imóveis estão menos

suscetíveis a algumas variações econômicas do que os consumidores médios. “A inflação corrói a renda real das pessoas, então aquelas com menor renda são mais afetadas”, explica.

Em parceria com a MDL Realty, a empresa desenvolve projetos focados no segmento premium, como Douro, na Vila Monumento, zona sul. O projeto arquitetônico do edifício prioriza grandes varandas para os apartamentos, com unidades tipo de 130 m² e coberturas com 233 m². Cada imóvel terá duas frentes, além de vista para o Museu do Ipiranga.

A Vila Monumento, segundo Theodorakis, é desejada pelos paulistanos da região, por isso permite o desenvolvimento de um produto com valor mais elevado – o metro quadrado médio

● **Na compra**
“Normalmente, esse é um investimento que chamamos de definitivo. Ele é pensado muito bem”

Mirella Parpinelle
DIRETORA GERAL DE ATENDIMENTO DA IMOBILIÁRIA LOPES

das unidades é de R\$ 9.300. A localização é, aliás, o ponto mais importante para os compradores, em busca de facilidades, na opinião de especialistas.

Segundo o diretor de incorporação da incorporadora Even, Marcelo Dzik, os compradores de unidades nobres exigem que os prédios fiquem em regiões verdadeiramente consolidadas, com boa oferta de serviços. A companhia, que atua pontualmente no segmento, tem dois projetos com unidades de grandes metragens – o Acervo Pinheiros e o Design Arte, este na região dos Jardins. “Quando falamos de projetos mais compactos, a proximidade com o metrô é mais um fator considerado.”

Dzik conta que a ideia de exclusividade é central para os produtos, especialmente para os maiores. No Design Arte, onde o metro quadrado médio está avaliado em R\$ 18.385, há um apartamento por andar, e no Acervo Pinheiros, com metro quadrado médio vendido a R\$ 16.336, os halls de entrada são privativos, ainda que existam dois apartamentos por andar.

Esse conceito se entende até a projetos compactos. O Forma



Douro. Todas as unidades de edifício premium terão vista livre para o Museu do Ipiranga

Itaim, da Huma Desenvolvimento Imobiliário, tem três unidades por pavimento para dar mais conforto aos moradores. “O hall não tem aquele aspecto de corredor de hotel”, diz o fundador da empresa, Rafael Rossi.

O apelo estético, denotado pela assinatura de arquitetos renomados, e os acabamentos também diferenciam os edifícios nobres, na opinião dele. O espanhol Fermín Vázquez é o responsável pelo projeto, que chama a atenção, entre outros fatores, por placas cerâmicas colorindo a fachada.

Até o momento, 40% dos 123

apartamentos do prédio, com metragens partindo dos 45 m², foram comercializados, resultado considerado dentro do esperado pelo incorporador. “Alguns compram uma unidade na primeira visita ao estande. Outros visitam dez estandes e depois voltam.” A menor velocidade de venda é uma das marcas do segmento de alto padrão.

“Normalmente, esse é um investimento que chamamos de definitivo. Então, ele é pensado muito bem”, diz a diretora geral de atendimento da imobiliária Lopes, Mirella Parpinelle. A flexibilidade de plantas, as medi-

das de sustentabilidade e automação dos produtos são aspectos valorizados pelos consumidores, segundo ela.

Luxo. Alguns empreendimentos apelam para o luxo internacional para conquistar. A Cyrela apresentou recentemente um edifício na Vila Olímpia projetado pelo escritório italiano Pininfarina, conhecido por ser responsável pelo design de Ferraris. “É um produto único. Para quem compra um empreendimento como este, não existe mercado ruim”, diz Efraim Horn, Copresidente da Cyrela.

CARACTERÍSTICAS

● **Localização**
Com preço mais elevado, os projetos de alto e altíssimo padrão exigem bairros consolidados, com boa infraestrutura viária, facilidades de acesso e boa oferta de serviços nas áreas da saúde, educação e lazer

● **Privacidade**
Se empreendimentos médios cada vez mais acumulam unidades em um único edifício, no alto padrão a restrição ao número de apartamentos costuma ser regra para dar aos moradores mais tranquilidade. Os halls privativos são quase regra para os maiores

● **Arquitetura e arte**
A assinatura de arquitetos renomados no projeto e as obras de arte nos hall são outros pontos de diferenciação. Nos últimos anos, as incorporadoras passaram a procurar não apenas profissionais brasileiros, mas também escritórios reconhecidos internacionalmente, apostando em uma proposta contemporânea

● **Áreas comuns**
Nas áreas comuns, os prédios mais nobres não possuem muito mais itens de lazer do que a média, mas os espaços costumam ser muito mais generosos e com acabamento mais sofisticado

● **Unidades**
Os sistemas de automação são essenciais para esses produtos. Por outro lado, as plantas devem se mostrar muito funcionais e, se possível, reversíveis. Quando oferecidas, as soluções de sustentabilidade nesses imóveis também costumam ser valorizadas

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.



Cyrela by Pininfarina.
Prédio com estilo de Ferrari

Jardim das Perdizes afetou números de 2013

Desconsiderando o megacomplexo Jardim das Perdizes, da Tecnisa em parceria com PDG Realty e que, no ano passado, incluiu outros lançamentos imobiliários no primeiro semestre, o segmento de altíssimo padrão na capital teve, nos seis primeiros meses deste ano, resultados

bem menos dramáticos do que parece, de acordo com um levantamento da imobiliária Lopes.

Entre janeiro e junho de 2014, 415 unidades avaliadas em pelo menos R\$ 1,5 milhão foram colocadas à venda na cidade, 12% a mais do que o verificado no mesmo período de 2013, excetuan-

do-se o bairro planejado. Se o empreendimento for considerado, há queda de 59% – seis em cada dez unidades colocadas no mercado no primeiro semestre de 2013 pertenciam ao megacomplexo misto.

Os imóveis de alto padrão lançados neste ano estão distribuídos em dez diferentes projetos. No ano passado, 15 empreendimentos abrigavam os imóveis, além de dois edifícios no Jardim das Perdizes.

Em valor geral de vendas

(VGV), o projeto da zona oeste também pesa. Nos seis primeiros meses de 2014, os R\$ 1,08 bilhão dos lançamentos representam queda de 55% ante o VGV do mesmo período de 2013. Sem o Jardim das Perdizes, a redução é de 3%.

A Lopes também apresentou seus resultados de venda para o segmento, e os números reforçam o cenário de desaceleração. A velocidade de venda no primeiro semestre do ano passado, atingiu 82%; este ano, o mes-

mo indicador ficou 30 pontos percentuais abaixo. “Se levarmos em conta o calendário atípico, o cenário da macroeconomia e compararmos com o que

● **Em 2014**
415
Unidades avaliadas em, ao menos, R\$ 1,5 milhão foram lançadas na capital paulista no primeiro semestre, segundo a Lopes

ocorre com as unidades de outros padrões, a velocidade de venda desses produtos de R\$ 1,5 milhão não é ruim”, diz Mirella Parpinelle, da Lopes./G.C.

10
Corresponde ao número de empreendimentos lançados de janeiro a junho com unidades residenciais nessa faixa de preço