

Folha De S. Paulo

Domingo – 21/09-2014

Imóveis

Assinatura na madeira

Nova geração de designers imprime grife à marcenaria e cobra mais por isso

Bianca Alvarenga

De São Paulo

O arquiteto Paulo Alves, 49, e as designers Mariane Barcellos, 28, e Juliana Llussá, 40, fazem parte de uma nova geração de marceneiros em atividade em São Paulo.

Com "marcenarias de grife", eles abrem espaço para um segmento de móveis com valor artístico.

Em relação às tradicionais oficinas de bairro, esses novos profissionais atuam em um ambiente mais estruturado, mas ainda artesanal.

Em geral, há uma equipe de designers e projetistas para traduzir o desejo do cliente em peças com a assinatura da marca.

Aliar o gosto do consumidor à identidade da empresa é um dos principais desafios, mas também o maior trunfo.

Diferentemente dos marceneiros à moda antiga, eles não replicam mobiliário de outros designers e valorizam as características das peças esculpidas em madeira.

Tal exclusividade é o que atrai parte dos consumidores às lojas das marcenarias. A outra parte da clientela quer móveis do showroom, assinados pelos designers. Para atender os desejos, eles cobram até 20% mais que outras lojas de móveis.

Grife esculpida

Com móveis mais caros, a marcenaria de grife precisa mostrar serviço para diferenciar-se dos marceneiros de bairro e das lojas de móveis feitos em módulos ou em larga escala.

"Oferecemos muitos diferenciais, mas alguns clientes não deixam de comparar nossos preços com os da grande indústria", lamenta Juliana Llussá, da Llussá Marcenaria.

Para Paulo Alves, da Marcenaria São Paulo, o consumidor começa a perceber a marcenaria como uma maneira de aliar arte, funcionalidade e identidade pessoal.

"Todo mundo quer se sentir especial. O cliente fala sobre a própria vida e conta porque quer aquele móvel", diz Mariane, da Marcenaria São Benedito.

Conheça mais o trabalho desses profissionais e compare (ao lado) com a marcenaria tradicional.

Filha de marceneiro, designer é...

Mariane Barcellos, 28, circula desde pequena pelo galpão de marcenaria do pai, fundada há 25 anos.

Atualmente eles trabalham juntos na Marcenaria São Benedito, aberta por ela em 2012 em Embu das Artes. Mariane atua como designer e o pai como marceneiro.

A marca do trabalho dela é a matéria-prima: todas as peças são feitas em madeira de demolição.

"O material é muito resistente, porque já passou por diversas alterações", diz ela.

As peças do showroom vendem mais, em especial as grafitadas, mas também há móveis exclusivos.

Há 20 anos, alfaiate da madeira

O interesse pelo trabalho com móveis surgiu quando Paulo Alves, 49, tinha aulas de marcenaria na escola.

O passatempo infantil acabou tornando-se a profissão de mais de 20 anos na carreira do arquiteto.

Dono da Marcenaria SP, na Vila Madalena, zona oeste, ele comanda o showroom e o ateliê, espaço reservado para o atendimento aos clientes que procuram peças personalizadas.

Além dos móveis para casa, ele assina o mobiliário de unidades do SESC na capital.

"É um ofício de artesão, feito com cuidado e sensibilidade artística", define ele.

Mobiliário de coleção com chance de pequenos ajustes

A designer Juliana Llussa, 40, abriu a Llussa Marcenaria há dez anos e acompanhou a expansão recente da demanda.

"Novos designers estão abrindo lojas. O setor está bem mais competitivo", diz.

O ateliê, localizado no bairro de Jardins, tem um showroom com móveis que podem ser encomendados, com pequenos ajustes. Em geral, adapta o tamanho.

Algumas lojas multimarcas no interior de São Paulo e em outros estados, como Rio, Brasília e Salvador, também vendem os móveis da designer.

Marcenaria de bairro ganha cliente no preço

A marcenaria de bairro é uma opção para clientes que buscam projetos sob medida, mas mais simples e baratos. Mas a encomenda exige cuidados, uma vez que a relação é mais informal.

A designer Tatiana Rizzo, 32, dona de um escritório de arquitetura e decoração, conta ter tido uma boa experiência na confecção dos móveis de seu apartamento em um marceneiro de bairro.

"A negociação foi mais aberta e o trabalho, muito flexível", diz ela.

O profissional foi indicado, há cinco anos, por um cliente do seu escritório. Desde então, Tatiana solicitou diversas peças.

Na mudança para o apartamento novo, o casal resolveu repaginar uma cômoda antiga e transformá-la em um arquivo de amostras de materiais de decoração.

Já a mesa com pé de fórmica brilhante foi projetada por Tatiana e executada pelo marceneiro.

"Acredito que paguei quase a metade do valor que eu desembolsaria em uma loja."

Mas a relação mais informal da atividade de um marceneiro de bairro pode custar caro se o consumidor não tiver cautela.

É recomendável que a boa-fé seja substituída por um contrato firmado em cartório e por uma nota fiscal.

E é importante ponderar que os móveis saem mais baratos porque, muitas vezes, o marceneiro não tem uma equipe preparada, não compra material certificado ou não tem firma reconhecida.

Tatiana que diz ter optando pela conversa para entrar em acordo sobre o pós-venda. "O marceneiro diz que enquanto ele trabalhar, meus móveis têm garantia", diz a designer.

<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/imoveis/186712-assinatura-na-madeira.shtml>