

Reportagem de capa

# Decoração 'de fábrica' cresce no mercado

Opção faz parte dos pacotes de personalização de imóveis e se tornou item de diferenciação para compactos com foco em investimento

Gustavo Coltri

Alguns compradores de imóveis novos na capital não precisam adquirir sequer um talher antes de ocuparem seus apartamentos, quase imediatamente após o recebimento das chaves. Também não precisam lidar com obras para a colocação de pisos nas áreas sociais das unidades nem com o pó do trabalho de marcenaria pelos cômodos. Tudo está pronto e de acordo com um projeto acertado - claro que por um preço.

Os pacotes de personalização oferecidos pelas incorporadoras ganham sofisticação no mercado a cada dia e, às vezes, chegam a detalhes até ordinários para darem comodidade aos proprietários, especialmente investidores interessados nas rendas de locação. Nos imóveis compactos, com forte apelo para o aluguel, a decoração passou a fazer parte dos kits à disposição dos compradores, com algumas variações de estilo e de graus de intervenção.

A incorporadora BKO, por meio da marca My Blend, permite que os compradores recebam os imóveis totalmente prontos. Além dos acabamentos, o serviço inclui mobília e até eletrodomésticos. "Analisamos o empreendimento, os preços da região e desenvolvemos um estudo que mostra como a decoração pode ser rentável para o investidor", diz a gerente de produto da My Blend, Cintia Ferro, que ressalta a maior liquidez dos imóveis já equipados.

Os projetos com a marca são desenvolvidos por arquitetos balados e oferecem diferentes propostas de estilo. Em um futuro lançamento da BKO no centro, por exemplo, o escritório de arquitetura Super Limão foi responsável por três propostas estéticas para as unidades residenciais: uma tem tom mais sóbrio, outra busca referências na natureza e a última apela para as marcas do mundo pop. "Dentro desses estilos, também há diferentes layouts", diz.

Cintia diz que o serviço pode ser contratado desde o lançamento dos empreendimentos da incorporadora, e o valor corresponde de 20% a 30% do preço total dos apartamentos - bem menos, segundo ela, do que sairia em um projeto semelhante feito de forma independente pelos proprietários. "Quando o investidor recebe as chaves, normalmente já pagou cerca de 70% da decoração."

**Comodidade.** Com intenção de investimento, o aposentado José Armando Esper, de 63 anos, adquiriu uma unidade de um dormitório em um retrofit da incorporadora Vitacon e decidiu contratar o kit completo de personalização oferecido pela empresa. "O VN Alameda Campinas é um retrofit contemporâneo, e eu achei que a decoração que eles propuseram estava de acordo com a proposta do empreendimento", conta.

Os apartamentos do prédio, que está em fase de conclusão, não são 100% decorados, mas estão cheios de facilidades: uma das paredes é toda revestida de madeira, há um sistema instalado de iluminação, piso



Prontos. Projeto de unidade da BKO (à esq.) e detalhes do VN Alameda Campinas



em todos os ambientes, o dormitório, o banheiro e a área de preparação de alimentos têm armários, e eletrodomésticos como um frigobar e um micro-ondas já estão incluídos. O comprador ainda tem de colocar algumas peças de mobília, como sofá e mesa de sala, no entanto.

"Se eu fosse fazer essa obra, não sei se gastaria mais ou menos, mas, para mim, foi interessante, porque eu não tive preocupação", diz Esper, que confessa: talvez ele mesmo use o imóvel quando receber as chaves. "Já fiz alguns estudos. Dá para colocar um buffet na sala e uma mesa com quatro lugares."

Segundo o CEO da Vitacon, Alexandre Lafer Frankel, os kits de personalização oferecidos pela empresa deixam um espaço para que o morador dê um toque pessoal ao imóvel. A vantagem da contratação do serviço, de acordo com ele, é o bom aproveitamento do espaço, já que a empresa oferece a opção de mobílias inteligentes, reversí-

veis. "A pessoa pode ter uma cama dobrável no quarto ou uma mesa dobrável na cozinha."

A Vitacon tem dois pacotes à disposição dos compradores de

imóveis da companhia, oferecidos para contratação por volta de seis meses após o lançamento. Os preços das intervenções variam de R\$ 35 mil a R\$ 70 mil, dependendo da sofisticação dos materiais empregados.

Outra incorporadora que planeja oferecer serviços de decoração completa nos imóveis é a Tarjab, segundo a gerente de personalização da companhia, Liliane Ros. Por enquanto, a empresa realiza eventos na fase de finalizações das obras, ofere-

cendo intervenções um pouco mais simples como automação de persianas, colocação de varais, aquecedores, boxes e acessórios de banheiro.

A atividade, batizada de Casa Pronta, ocorre dentro de uma unidade dos residenciais em acabamento e conta com a participação dos fornecedores de produtos e serviços - a contratação se dá diretamente com eles. "O preço dos produtos é quase igual ao do mercado. Mas já são oferecidos os serviços."

**● Mercado**  
**R\$ 12.576**  
É o valor médio do metro quadrado das unidades de até um dormitório lançadas na capital em agosto, segundo a Embraesp

**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.

## No alto padrão, prioridade são obras civis

Nos imóveis de alto padrão e metragens maiores, a decoração completa não é usual. A busca pela exclusividade, de acordo com especialistas, é incompatível com a massiva intervenção promovida pelas incorporadoras. Mesmo assim, os compradores têm opções.

A diretora de desenvolvimento de Produto da Gafisa, Kátia Varalla, diz que, além da mudança gratuita de plantas, os compradores dos produtos de alto padrão podem solicitar a instalação de forros de gesso, a automação de persianas, a instalação de ar-condicionado. Além disso, podem trocar as ferragens, os metais e os revestimentos da unidade, bem como e os materiais utilizados nas bancadas. Se quiserem, podem pedir até a mudança de disposição das tomadas dos cômodos. "A pessoa vai pagando pelo serviço ao longo da obra", diz.

A contratação dos kits de personalização se dá até a fase de início das obras dos empreendimentos. Na Extec, os kits de churrasqueira e de ar-condicionado são normalmente solicitados no ato da compra, por exemplo, mas antes do início dos serviços, a empresa faz uma confirmação com todos os clientes para quem quiser adquirir o pacote e ainda não o tenha feito.

A aquisição dos kits é feita por meio de um contrato a parte em que o cliente assina um aditivo do contrato de compra e venda do imóvel, com o valor a pagar pelo serviço. /G.C.

## Garantia se mantém em unidades modificadas

- Contratação de serviços não altera obrigações do incorporador; tempo de assistência de itens deve ser discriminada

A aquisição de pacotes de personalização que incluem decoração normalmente ocorre por meio de contratos adicionais, separados do documento de compra e venda dos imóveis. Mas as garantias dos consumi-

dores permanecem intactas, na opinião de advogados.

O especialista em direito imobiliário Caio Mário Fiorini Barbosa, do escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados, ressalta que, do ponto de vista estrutural, os imóveis transformados por causa dos pacotes oferecidos pelas incorporadoras têm a mesma garantia daqueles entregues de acordo com o memorial descritivo original do empreendimento: cinco anos. "Tendo o traba-

lho sido feito pela incorporadora ou por uma empresa por ela contratada, a responsabilidade se mantém (quando o consumidor faz obras por conta própria depois de receber as chaves, a garantia pode se perder)."

Barbosa diz que a compra dos pacotes em geral é realizada por meio de contratos de prestação de serviços ou aditivos. "Normalmente, é um contrato bem mais simples, em que se mencionam os itens, o valor e a condição de pagamento. As parcelas inclusive são separadas da parcela do apartamento."

A especialista em direito do consumidor Renata Ghedini, do Leite, Tosto e Barros Advogados, recomenda que os contra-

tos tenham discriminadas as garantias de cada item de decoração, que inclui eletrodomésticos e outros utensílios com vida útil mais curta do que a dos materiais de construção. "O ideal é que o documento tenha claras as obrigações da empresa, embora o consumidor tenha direitos mesmo que essas informações não estejam expressas."

Em casos de vícios dos produtos, as companhias contratadas têm a obrigação da troca, segundo Renata, que alerta: os consumidores devem ficar atentos a quem estão efetivamente contratando. "O contrato foi assinado com uma incorporadora ou com um fornecedor que a empresa apenas indicou?"



Opções. Escritório da Gafisa mostra variedade de produtos