

## PANORAMA IMOBILIÁRIO

## Na Baixada, há opções para todos os gostos

Com preços inferiores aos de Santos, região tem várias alternativas de tipologia e localização para o interessado em adquirir imóvel no litoral

João Carlos Moreira  
ESPECIAL PARA O ESTADO

O setor imobiliário de cidades próximas a Santos vivem situações idênticas, com quedas nas vendas e preços estagnados. Como em geral os imóveis dessas localidades são mais baratos, e também há possibilidade de conseguir descontos, o interessado em comprar apartamento no litoral tem boas alternativas de negócios. As palavras de ordem são: pesquisar e pechinchar com corretores e construtoras.

Para Carlos Manoel Ferreira, delegado sub-regional em Santos do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-SP), o desconto é a arma para o setor enfrentar a crise. "Os preços estagnaram desde o ano passado, sem os reajustes que antes aconteciam mês a mês. Mas mesmo com essa estagnação é possível conseguir os descontos, porque é a forma que as incorporadoras têm para vender", afirma.

A imobiliária AB Imóveis também atua em São Vicente, além de Santos, e dispõe de apartamentos na cidade com preços bem mais em conta do que os encontrados no município vizinho. De acordo com o corretor Adilson de Bastos e Silva, enquanto o preço médio do metro quadrado em Santos fica em torno de R\$ 6 mil, em São Vicente o valor cai para R\$ 4,3 mil.

**Ofertas.** "Tenho apartamento novo à venda no Jardim Independência por R\$ 250 mil, com dois dormitórios e vaga na garagem. É uma boa oportunidade", afirma o corretor.

Apesar das boas ofertas, os corretores garantem que o mer-

### Setor prevê chegada a ponto de equilíbrio

● Para quem atua no mercado da Baixada Santista, o comprador não deve criar expectativas de que os preços nominais possam cair mais e que ainda dá para esperar para fazer negócio. O setor está chegando a um momento de equilíbrio e a tendência é pela estabilização. "No Guarujá, os preços não estão baixando mais. É uma prática aqui, as incorporadoras não reduzem valores mesmo em meio a crises", diz Flávio Bueno Amaral, consultor imobiliário há 18 anos. Segundo ele, a crise iniciada com o escândalo da Petrobras e o risco de seus reflexos na exploração do pré-sal é a pior já vista em seus anos de trabalho. Para a diretora da Vértice Construtora, Iná Loureiro Quintas Castaldi, o mercado já está próximo do ponto de equilíbrio e, portanto, chegando a uma situação em que o esfriamento deve cessar. "Estamos voltando à fase em que o importante é ter produto bom, preço bom e prazo, ou seja, compromisso com o cliente. Com isso, o mercado vai seguir adiante, mesmo que num ritmo menos acelerado", diz ela.

cado está parado e reclamam da situação, principalmente por não verem uma perspectiva de melhora.

A solução encontrada para atrair clientes está nos descontos,



Guarujá. Segundo consultor, é possível achar apartamento de 2 quartos por R\$ 220 mil

tos, que também nesses municípios são oferecidos caso a caso. Em São Vicente, a redução mais comum no preço é de 3%, mas sempre vale a pena insistir ou pesquisar outras opções.

"As vendas em cidades como Cubatão, São Vicente e Guarujá caíram 7% em fevereiro na comparação com o mesmo mês de 2014. O mercado busca atrair o comprador com os descontos,

mas ainda assim continua parado", diz o delegado do Creci-SP. "O comprador precisa avaliar o que quer antes de fechar o negócio, avaliar as opções", acrescenta Ferreira.

Em Praia Grande, o interessado em um imóvel pode conseguir descontos de até 20%, mesmo porque o preço dos imóveis supera os valores cobrados em São Vicente.

Segundo alega o corretor de imóveis Fabrício Miguel Santana, da imobiliária Morada na Praia, o metro quadrado de um apartamento na orla do bairro do Forte custa em torno de R\$ 6 mil, podendo chegar a R\$ 8 mil em empreendimentos de padrão mais elevado. No entanto, os imóveis mais afastados da praia têm o metro quadrado avaliado em R\$ 4 mil.

**Crescimento.** Esse custo mais alto se deve em parte ao crescimento de Praia Grande nos últimos anos, a ponto de estimativas apontarem que, em cinco anos, a população da cidade pode ultrapassar a de Santos. Segundo o delegado do Creci-SP, como o município tem terrenos mais baratos, as construtoras compraram bastante e, por isso, o número de empreendimentos imobiliários cresceu muito.

Em Guarujá, é possível encontrar imóveis em diferentes faixas de preço, num momento em que o mercado imobiliário local vive uma situação considerada difícil. Há desde unidades populares em bairros afastados da orla por R\$ 190 mil, com dois dormitórios, até os de preço mais elevado nas praias.

De acordo com o consultor imobiliário Flávio Bueno Amaral, da Flávio Imóveis, apartamentos de dois dormitórios custam de R\$ 220 mil a R\$ 230 mil na praia da Enseada e ficam entre R\$ 400 mil e R\$ 450 mil nas praias do Tombo e Astúrias.

## LANÇAMENTO

Piazza di Roma  
TROPICAL

Sua casa, seu espaço.

2 dorms 1 suíte  
1, 2 e 3 vagas cobertas  
+ depósito privativo

61,30m<sup>2</sup> privativos

RUA VISCONDE DE INHAÚMA, 251 / SAÚDE

Piazza di Roma Tropical

Corretores de Plantão  
Obras adiantadas

Realização:

TROPICAL  
Desde 1978

www.tropicalconstrutora.com.br

Construtora TROPICAL

Comercialização:

GTV IMÓVEIS  
WWW.GTV.COM.BR

GTV Imóveis

As imagens meramente ilustrativas. A vegetação que compõe o paisagismo retratado nas perspectivas é meramente ilustrativa e apresenta o porte adulto de referência. Na entrega do empreendimento, a vegetação poderá apresentar diferenças de tamanho e porte, mas estará de acordo com o projeto paisagístico. Os materiais e acabamentos integrantes estarão devidamente descritos nos documentos de formalização de compra e venda das unidades. Memorial de Incorporação registrado sob R-2 da Matrícula nº200.185 em 04/02/2015 no 14º Oficial de Registro de Imóveis da comarca da capital do Estado de São Paulo.