

PANORAMA IMOBILIÁRIO

Lançamentos crescem nas cidades médias

Loteamento e condomínio fechado migram para o entorno de municípios maiores

Lucas Sampaio
ESPECIAL PARA O ESTADO

Cidades de porte médio do interior de São Paulo, como Piracicaba, Indaiatuba e Taubaté, são a aposta das empresas de loteamentos e condomínios fechados para escapar da desaceleração da economia brasileira.

Com terrenos cada vez mais caros nas grandes cidades da região da macrometrópole paulista – que abrange uma área que vai de Campinas a Santos e de Sorocaba a São José dos Campos –, as melhores oportunidades estão migrando para as cidades do entorno.

“Em Campinas, Sorocaba e São José dos Campos, os principais municípios, as possibilidades são pequenas. Está acontecendo uma migração para cidades médias, onde há muitos lançamentos”, afirma o vice-presidente da Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano (Aelo), Flavio Amary, que também vice-presidente do Sindicato da Habitação (Secovi) de São Paulo.

Segundo ele, há uma tendência de saída desses empreendimentos das cidades maiores para as menores, pelo custo da terra e a dificuldade na aprovação de projetos. “Isso é muito ruim, porque as pessoas não estão mudando de cidade”, diz. “Elas compram em Salto de Pirapora, mas têm de ir todo dia para Sorocaba para estudar e trabalhar.”

Com 1,1 milhão de habitantes, Campinas teve 2.657 lotes aprovados em 14 projetos nos últimos dois anos, segundo o Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo (Grapohab). Embora tenham uma população bem me-

● Cautela
“Em função da deterioração da economia, adotamos uma postura mais conservadora, privilegiando a rentabilidade, mesmo que tenhamos de lançar menos”
Pedro Lodovici
PRESIDENTE DA CIPASA



Demanda. Lançado no fim de março, o Alphaville Jundiaí vendeu 95% das 670 unidades

nor, Indaiatuba (com 226 mil) e Piracicaba (388 mil) atraíram quase o triplo de lotes: 6.939 e 6.352, respectivamente.

Piracicaba foi a quarta do ranking estadual em número de projetos de loteamentos protocolados em 2014 – atrás de São José do Rio Preto, Franca e Ribeirão Preto, cidades mais distantes da capital.

Até Itatiba (com 112 mil habitantes) e Hortolândia (212 mil) têm números de lotes próximos aos da vizinha Campinas: 2.149 e 2.356, respectivamente.

Outra estratégia adotada pelas empresas é adotar maior seletividade. “Em função da deterioração da economia, optamos por uma postura mais conservadora nos próximos lançamentos. Estamos rigorosos na medi-

ção da demanda”, diz o presidente da Cipasa Urbanismo, Pedro Lodovici, que, neste trimestre, lançará a segunda fase do Villa Bella Vista, em Piracicaba. “Privilegiamos a rentabilidade das operações, mesmo que tenhamos de lançar menos.”

O presidente da Alphaville Urbanismo, Marcelo Willer, afirma que o problema não é a demanda, mas a oferta, apontando a dificuldade em conseguir terrenos. “O grande gargalo é ter produto na prateleira”, diz o executivo da Alphaville, que em março vendeu 95% do futuro empreendimento em Jundiaí. “Temos mais demanda que produtos na prateleira.”

A Alphaville tem um grande projeto, de sete fases, para ser lançado em Taubaté, cidade de

299 mil habitantes no Vale do Paraíba. Lá, nos últimos dois anos teve mais lotes e projetos do que em São José dos Campos, que tem 681 mil habitantes (3.546 lotes em sete projetos contra 3.454 em cinco). Até a pequena Caçapava (90 mil), que fica entre as duas maiores cidades do Vale, têm números mais expressivos que suas vizinhas: 3.582 lotes em 2013 e 2014.

Gargalo. Apesar de ter aumentado 8% o número de projetos protocolados no Grapohab entre 2013 e 2014 – de 775 para 840 –, o número de análises caiu 7%, passando de 1.866 para 1.731, o que evidencia um gargalo no setor. Para piorar, diminuiu também o número de projetos aprovados, que caiu 8% (de 556 para

514). E cresceu 18% o de indeferidos: de 158 para 187.

A oferta restrita e a demora no licenciamento (mínimo de dois anos) são apontados como principais fatores para o setor não sentir o mesmo impacto das construtoras e incorporadoras que atuam nas grandes cidades das regiões metropolitanas.

“É característica peculiar desse mercado o seu longo ciclo de produção”, afirma Caio Portugal, presidente da Aelo e vice-presidente de Desenvolvimento Urbano do Secovi paulista. “Para aprovar um loteamento demora mais de 24 meses entre licenças ambientais, aprovações municipais e registro de imóveis”, diz. “Portanto, sofre menor influência da volatilidade dos dados macroeconômicos.”

A dificuldade no licenciamento ambiental, segundo Portugal, explica as poucas opções no Litoral Norte e Baixada Santista. “No litoral o desenvolvimento de loteamentos tem tido bom desempenho quando é possível o seu licenciamento, porque as glebas disponíveis são raras e envolvem grande complexidade no licenciamento.”

Para ele, um dos maiores obstáculos para o setor é o marco regulatório que envolve a atividade privada de loteamentos, considerado complexo. “A aprovação legal é uma via-crúcis, com interferência dos órgãos da Prefeitura e do Estado”, diz. Outro é a inexistência de linhas de financiamento do crédito imobiliário para a produção e comercialização dos lotes.

“Por mais paradoxal que possa parecer, os recursos do FGTS e do SBPE não podem financiar a produção de terra urbanizada”, afirma, referindo-se ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e ao Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo. “No caso da comercialização, o consumidor não pode usar o FGTS para amortizar a compra do lote.”

Vale do Paraíba, Piracicaba e Jundiaí ganham novos projetos

Empreendimentos em locais estratégicos têm apresentado bom desempenho, afirma presidente de associação

Os empreendedores podem estar mais seletivos nos lançamentos, estudando melhor o mercado, mas o consumidor continua mostrando apetite e disposição em investir em loteamentos fechados e condomínios.

Lançado no fim de março, o Alphaville Jundiaí vendeu 95% das suas 670 unidades no primeiro dia, afirma o presidente da Alphaville Urbanismo, Marcelo Willer.

“Já estamos procurando novas áreas em Jundiaí”, empolga-se. “Foram R\$ 200 milhões em um dia só. Foi como vender três prédios inteiros.”

Empreendimentos bem elaborados, em locais estratégicos, têm conseguido bom de-

sempenho, exemplifica o presidente da Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano (Aelo), Caio Portugal. “Percebe-se que houve a manutenção da demanda, apesar da retração do consumidor em face às notícias do campo macroeconômico”, diz.

Portugal, que também é vice-presidente do Secovi-SP, cita o Gran Ville São Venâncio, na vizinha Itupeva, que vendeu sua primeira etapa em três meses.

O presidente da Cipasa, Pedro Lodovici, afirma que a empresa teve “bons lançamentos” em Jundiaí, Salto, Piracicaba, São José dos Campos e Aldeia da Serra. Para 2015, ele planeja dois lançamentos para o Estado de São Paulo: um em Piracicaba e outro Santana de Parnaíba.

Vetor. Neste trimestre, será lançado segunda fase do Villa Bella, em Piracicaba, localizado no bairro Reserva Jequitibá. “Um novo vetor de crescimen-

to do município”, declara.

Além do empreendimento em Jundiaí, a Alphaville Urbanismo, que tem empreendimentos em 47 cidades do país, desenvolve diversos projetos em um raio de 100 km a partir da capital paulista: Campinas (quarta fase do Alphaville Galleria), Sorocaba (quinta fase do Alphaville Castelo), São José dos Campos (terceira fase) e Taubaté (primeira).

Todos estão em fase de aprovação e devem ser lançados até o próximo ano. Willer destaca, principalmente, a expectativa com o Vale do Paraíba. “Tem um potencial na região que o de São José não absorveu. Em Taubaté serão 450 lotes na primeira fase, mas serão mais seis fases futuras, parecido com o projeto de Sorocaba”, afirma o presidente da empresa. Em São José, a empresa tem mais dois residenciais em fase de aprovação, previsto para ser lançado no começo de 2016.

Condomínio e loteamento fechado não são sinônimos

No primeiro, todas os espaços são privados; no outro a área comum é pública e as empresas vendem apenas o terreno

Muita gente confunde loteamento fechado com condomínio, ou usa as expressões como sinônimos, mas são bem distintos. No loteamento, seja aberto ou fechado, áreas comuns são públicas e empresas comercializam apenas o terreno, enquanto a construção fica a cargo do proprietário. Nos condomínios

– horizontais ou verticais – toda a sua área é privada.

Regido pela lei 6.766/79, que dispõe sobre parcelamento do solo urbano, o loteamento deve ter livre acesso em pelo menos 35% de sua área. No caso de loteamento fechado, prefeituras emitem licença especial, para haver controle de acesso. Em contrapartida, a associação de moradores assume compromissos que seriam do poder público.

“Não é raro o loteador suprir a falta de investimento das concessionárias de serviços públicos de saneamento, no abastecimento de água e tratamento de

esgoto”, diz Caio Portugal, presidente da Aelo e vice-presidente do Secovi-SP.

Os condomínios são ordenados pela lei 4.591/64. Neles, cada proprietário é dono, além do seu lote (no caso de condomínios horizontais) ou do seu apartamento (verticais), uma “fração ideal” das áreas comuns do terreno, que é proporcional à metragem da sua propriedade em relação ao todo.

Outra característica dos condomínios é que o empreendedor constrói a moradia e comercializa o produto incorporado por um preço maior.

Para exemplificar, o Alphaville é um loteamento com controle de acesso. São comercializados apenas os terrenos: cada um constrói sua residência e áreas comuns são públicas.

As vilas de casas idênticas são condomínios. Todo o terreno é privado, inclusive as áreas comuns.



QUANTUM
PLUS RESIDENCE
Na teoria, completo. Na prática, perfeito



Perspectiva artística da fachada

Vila Rica
FASE FINAL DE CONSTRUÇÃO

Seu apartamento com infraestrutura de lazer exclusiva e serviços diferenciados, que facilitam sua vida e trazem praticidade ao seu dia a dia.

1 e 2 dorms.
(1 ou 2 suítes) de 47 a 84m²
Rua Dr. Samuel Baccarat, 59
SANTOS / SP.

www.quantumvilarica.com.br

MEMORIAL DE INCORPORAÇÃO REGISTRADO SOB R-1 DA MATRÍCULA Nº 84.848 EM 23/01/2012 NO 2º OFICIAL DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE SANTOS. CRECI 19.199-J

INFORMAÇÕES LIGUE: 13.3226.9999



25 ANOS

ENGENHARIA



SEU MELHOR ENDEREÇO COMERCIAL
Av. Conselheiro Nébias, 444
Santos/SP



Perspectiva artística da fachada

SALAS COMERCIAIS e CORPORATIVAS de 40 a 554m² privativos

FASE FINAL DE CONSTRUÇÃO

PRÉDIO COM 5 ELEVADORES

www.legacytower.com.br

REGISTRO DO MEMORIAL DE INCORPORAÇÃO NO 2º OFICIAL DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE SANTOS SOB MATRÍCULA Nº 86.693 EM 16/07/2012. CRECI 19.199-J