

Reportagem de capa

Construtoras oferecem opções de acabamento

Projetos de personalização possibilitam que cliente receba o imóvel pronto para morar

Edilaine Felix

Na hora da entrega das chaves de um imóvel recém-construído, tudo o que o comprador pensa é em dar seu toque pessoal ao espaço. Troca de revestimentos, louças sanitárias, instalar acessórios, fechar a varanda, são algumas das alterações mais feitas pelos novos moradores. Para atender a esse público, a personalização de acabamentos já é uma tendência nas construtoras.

Desde abril de 2014, quando entrou em vigor a NBR 16.280, que regulamenta a reforma em edificações, qualquer intervenção feita num apartamento precisará de laudo com análise técnica e aprovação do síndico. Para os construtores, a regra é mais um atrativo para os serviços de personalização, que podem ser escolhidos em diferentes fases da obra e deixam o imóvel pronto para morar.

“O My Home (serviço da construtora MBigucci) evita esse custo adicional e também a dor de cabeça, uma vez que todas as intervenções são realizadas ainda na etapa de construção, sob responsabilidade técnica da construtora”, diz o diretor técnico, Milton Bigucci Junior. A empresa oferece personalização no sistema online em 3D, pelo qual o

● NBR 16.280/2014
A norma estabelece que qualquer tipo de intervenção no apartamento que possa comprometer a estrutura, e a segurança da edificação, terá de ser submetida a análise técnica e aprovação.

cliente pode “brincar” de escolher os acabamentos, montando os ambientes para ver como está ficando. “Começamos oferecendo produtos mais básicos como piso e azulejo, mas os clientes se interessaram e aumentamos a oferta”, diz Bigucci.

Hoje, após o cliente fechar o contrato de compra, a construtora oferece serviços de personalização. O interessado recebe acesso a um site e uma senha, com a qual testa kits com itens de acabamento, incluindo pisos, revestimentos, louças, box, carpete de madeira, fechamento de sacada. Tudo é visto em um sistema 3D. “O programa mostra ao cliente como fica o imóvel e o custo do material escolhido.” O pagamento é feito diretamente com a construtora e pode ser parcelado até o prazo final da entrega da obra, 30 meses.

Segundo Bigucci, a vantagem para o cliente é poder parcelar o pagamento da reforma em até 30 meses, além de não ter a preocupação com contratação de arquiteto, engenheiro e compra de materiais. “65% dos clientes optam pela personalização.”

Facilidade. A representante comercial Mirian de Ávila Carneiro, de 46 anos, comprou um apartamento de 53 metros quadrados e dois dormitórios na zona norte da capital e optou pela personalização do imóvel.

“Não tenho tempo de ficar pesquisando em lojas de materiais para construção, por isso achei melhor contratar o serviço”, diz Mirian, que adquiriu novo piso e revestimento, pastilhas no banheiro, que também ganhou box, chuveiro, aquecedor e louças, além do fechamento com vidro da varanda.



Opções. Kits dão ao comprador a possibilidade de escolher pisos, revestimentos e até louças e metais para o apartamento



Bigucci. Planta em 3D permite visualizar como ficará o ambiente com o material escolhido

AO GOSTO DO CLIENTE

● Personalização

Ainda durante a obra, o cliente pode escolher pisos, revestimentos, granitos, louças sanitárias, metais, box, fechamento de sacada, aquecedor, esquadrias, fechaduras, churrasqueira, kit gourmet para varanda – de acordo com o projeto técnico

● Vantagens

Clientes e construtores concordam que uma das maiores vantagens de optar pelos kits de personalização é ter a garantia de instalação do próprio fabricante, e a possibilidade de pagar os serviços até a data da entrega das chaves do apartamento

● Diferenciado

Projetos no sistema online 3D, no qual é permitido além de escolher o tipo de personalização, visualizar o ambiente com o acabamento escolhido; acesso aos kits – que são diferentes para cada tipo de empreendimento – por meio de um site

● Fases

A personalização é oferecida depois de o cliente fechar o negócio, por meio de um contato telefônico. Algumas construtoras oferecem serviços mais especializados (como automação e acessórios, por exemplo), mas apenas quando as obras estão na fase final

“Escolhi tudo pelo sistema 3D. Muito prático, pois é possível ver como vai ficar o material no apartamento”, diz. Ela pagou a personalização em 10 vezes. “Mudei em novembro com tudo pronto. Foi só entrar”, diz.

Outra construtora que oferece esse tipo de serviço é a Brookfield Incorporação. “O cliente recebe login e senha de um site

e lá escolhe o kit ideal para o seu imóvel. Oferecemos em média oito kits de personalização”, diz o diretor de incorporação, José de Albuquerque. Preços e condições de pagamento são detalhadas no site.

Diferencial. Para os empreendimentos de alto padrão, a construtora oferece um serviço dife-

renciado. O cliente pode optar por um projeto de personalização feito por um profissional de sua confiança. O desenvolvimento do projeto será realizado pela construtora, com um custo prévio para o cliente. “Esse serviço é possível de ser feito apenas em prédios de alto padrão e com poucas unidades.” Nos últimos quatro anos, o

serviço de personalização oferecido pela Brookfield atende em média 11% dos clientes, mas a construtora espera dobrar esse percentual até o final de 2016.

“Acreditamos que com as regras mais rígidas da norma (NBR 16.280), a demanda vai aumentar. Em um ano e meio pretendemos chegar a 25% de clientes atendidos”, diz.

A melhor parte do sonho é a conquista.

CRÉDITO IMOBILIÁRIO BRADESCO

Financiamento de até 80% do imóvel, com documentação simplificada e 30 anos para pagar. Para alcançar uma das maiores conquistas da sua vida, conte com o Bradesco.

Fale com o seu Gerente ou ligue para 0800 273 3486.

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

PATROCINADOR OFICIAL

TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

Tudo de BRA para você.

Proposta permite a aquisição de acessórios

◆ Empresa oferece opções de materiais para imóvel residencial e comercial
◆ em cinco fases diferentes da edificação

Além de cor de parede, alvenaria, tipo de piso, de revestimento, louças sanitárias, acessórios como aquecedores e até alterações na parte elétrica e hidráulica, a construtora Tarjab também oferece opções de planta

ao seu cliente.

“Depois da assinatura de compra do imóvel, o cliente recebe um contato telefônico da construtora oferecendo o serviço”, diz a gerente de personalização da companhia, Liliiane Ross.

A empresa divide a obra em quatro fases, e para cada uma delas é possível realizar um tipo de personalização.

Na primeira, quando o cliente adquire o imóvel, ele pode fazer a opção de planta. Na segunda etapa é possível realizar mo-

dificações nas partes elétrica (mudança de pontos de tomada e de luz) e hidráulica, troca de torneiras, por exemplo.

“A terceira parte é a fase que permite alterações nas estruturas. Nesta fase, o cliente tem a possibilidade de colocar ar condicionado e automação no apartamento”, informa Liliiane.

A quarta fase da entrega é a do acabamento. Nesta etapa, o cliente pode escolher pisos e revestimentos para os ambientes, as louças sanitárias e metais.

Por fim, na última fase, chamada de casa pronta, a Tarjab oferece ao cliente a possibilidade de adquirir os acessórios: toda a parte de marcenaria, varal para a lavanderia, acessórios para banheiro (penduradores de toalha e suporte para sabonete), aquecedores, box.

“Tudo isso seguindo as especificações do imóvel e feito direto com a construtora”, diz Liliiane. Para a personalização, a Tarjab oferece sete kits com opções para cada etapa da obra.

Para os empreendimentos comerciais, a Tarjab oferece a possibilidade de instalação de carpete, forro e piso elevado, além de personalização de banheiro.

A gerente conta que, além do que é oferecido durante as diferentes fases do empreendimento, a construtora pretende entregar os apartamentos compactos com tudo já instalado, inclusive serviços de marcenaria, como armários.

Liliiane acredita que o serviço de personalização vai aumentar na mesma proporção em que as pessoas entendam os requisitos da norma de reforma nas edificações (NBR 16.280)



Depois. Escolha do cliente