

Especial **MERCADO IMOBILIÁRIO**

Loteamentos prometem valorização

Opções para compra de terrenos se expandem pelo interior de SP e atraem quem busca novo estilo de vida e investidores

Débora Ribeiro

ESPECIAL PARA O ESTADO

Comprar um terreno em loteamentos horizontais fora, mas próximo dos centros urbanos, é uma opção para quem procura um novo estilo de moradia ou mesmo para o investidor que tem por objetivo obter retorno no médio prazo.

Os empreendimentos aliam atrativos escassos na região metropolitana, como segurança, áreas verdes e opções de lazer. Em expansão pelo interior de São Paulo, a partir de um raio de 30 km da capital, instalam-se em áreas de desenvolvimento econômico potencial atraindo moradores locais e os que desistem da metrópole em busca de melhor qualidade de vida.

Campinas, Jundiaí, Sorocaba e São José dos Campos têm sido o palco para esses bairros planejados. "Há carência de produtos horizontais no mercado e cresce o anseio do brasileiro pela casa com segurança, lazer e próxima da natureza", avalia o diretor financeiro da Cipasa Urbanismo, Pedro Lodovici. A empresa atua no mercado de loteamentos há 22 anos e tem mais de 180 projetos, lançados ou em desenvolvimento, em 19 Estados.

Expansão. "Em Sorocaba, o metro quadrado de um lote valia R\$ 400 dois anos atrás, hoje vale R\$ 600", exemplifica. Lodovici diz que o ritmo varia conforme a região, mas diz que a valorização é certa. "Quando as construções começam, o empreendimento valoriza cada vez mais."

Segundo o executivo, a empresa teve uma expansão geográfica significativa nos últimos três anos com lançamen-



Aldeia da Serra. Área onde empreendimento será lançado

DIVULGAÇÃO

Empresa tem projetos para o campo e o litoral

● Em Santana do Parnaíba, a Cipasa lança, em novembro, o Altavis Aldeia da Serra, projeto de alto padrão com o apelo de proximidade da natureza a 30 minutos de São Paulo. São lotes a partir de 420 m² com lazer completo e campo de golfe. A empresa é também agente financiador e parcela em até dez anos a compra de lote em seu empreendimento.

Em novembro, a Alphaville abrirá as vendas do D. Pedro II, terceiro empreendimento da empresa em Campinas, e prevê lançar o Nova Esplanada, próximo a Votorantim, ainda este ano. Para 2014, estão previstos nova etapa de vendas de São José dos Campos e outro projeto em São Sebastião, litoral norte paulista.

tos no interior do Estado. Um deles é o Bosque do Horto, em Jundiaí, lançado em agosto deste ano. "Vendemos tudo no fim de semana do lançamento", conta o executivo.

O Bosque do Horto possui lotes de 420 metros quadrados e

● **Alto padrão**
50%
É a média de valorização em dois anos para os lotes de alto padrão em loteamentos ao redor de centros urbanos, de acordo com a Alphaville

estações de bicicleta para facilitar a mobilidade sem carro dentro do loteamento.

"A estratégia é atrair o comprador que quer construir sua primeira moradia já buscando um novo estilo de vida", diz. "Mas nossos empreendimentos também têm muito apelo também para o investidor."

No sentido das Rodovias Dutra e Carvalho Pinto, a Cipasa vê possibilidades para novos loteamentos urbanizados, a exemplo do Aruá, em Mogi das Cruzes, o primeiro da empresa, lançado há 20 anos.

A Alphaville investiu R\$ 470 milhões no interior paulista no último triênio. A empresa, há

40 anos no mercado, possui três loteamentos de alto padrão na região de Sorocaba, onde planeja mais um, e dois consolidados ao redor de Campinas, com mais dois em planejamento naquela região, informa o diretor comercial e de novos negócios da Alphaville, Fabio Valle. A companhia tem 90 empreendimentos lançados em 21 Estados e no Distrito Federal.

Em São José dos Campos, a empresa projeta dois loteamentos e tem empreendimentos em cidades mais distantes da capital, como Bauru, Piracicaba e Ribeirão Preto.

A construção da casa em loteamentos e a compra do lote

pode sair mais barato de 40% a 50% em relação a comprar imóvel nas mesmas dimensões (e sem a estrutura dos empreendimentos) dentro de São Paulo.

Além disso, a valorização é perto desse porcentual já nos dois primeiros anos, segundo declara Valle, com base nos principais loteamentos de alto padrão da empresa.

Bairro inteligente. A Cipasa lançou em São José dos Campos, em junho deste ano, o loteamento Verana, com lotes de 360 m², seguindo o conceito de bairro inteligente.

Mais perto da capital, a região de Barueri e Santana do Parnaíba

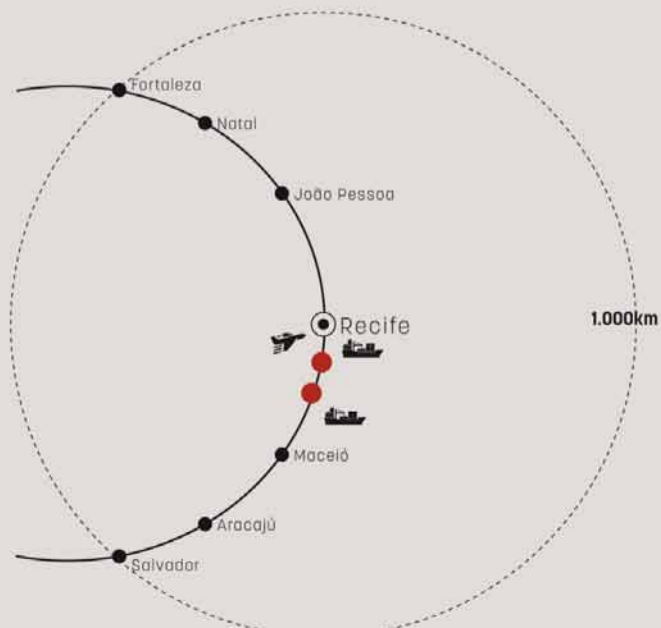
ba ainda atrai loteamentos de alto padrão. Ali foi lançado há 40 anos o primeiro Alphaville, com o total de 3 milhões de m² urbanizados. O empreendimento virou marca dos loteamentos de mais alto padrão da empresa.

"Esse empreendimento visionário continua crescendo", diz Valle, usando o exemplo para explicar que as regiões que abrigam os loteamentos crescem com a implementação de serviços e comércio. "Isso gera maior valorização ao próprio empreendimento." Na mesma região, em Santana do Parnaíba, a empresa lançou o Alphaville Burle Marx, com 70% de área verde, já totalmente vendido.



ARMAZENNA.
REFERÊNCIA DE QUALIDADE
EM CENTROS LOGÍSTICOS
EM PERNAMBUCO.

Armazenna 1 e 2, à margem da BR-101



Armazenna é a marca da qualidade em centros logísticos em Pernambuco, a região que mais cresce no Nordeste. São cinco centros logísticos com tecnologia de ponta e rigorosos padrões de qualidade em estrutura, serviços e segurança. A poucos minutos do centro do Recife, do Aeroporto e dos Portos do Recife e de Suape. Solução em locação de galpões logísticos e Built to Suit - construção sob demanda.



www.armazenna.com.br
LOCAÇÃO 81 3878.6000

