

Modernos e baratos

A demanda aquecida deu novo status às empresas focadas na classe C e trouxe inovações a condomínios de baixo custo

A ASCENSÃO SOCIAL de 30 milhões de brasileiros para a classe média nos últimos oito anos, aliada ao programa Minha Casa Minha Vida – que, em suas duas etapas, prevê a construção de até 3 milhões de moradias até 2014 –, atraiu para o mercado dos imóveis populares quase todos os grandes grupos imobiliários brasileiros. Casas e apartamentos avaliados em menos de 200 mil reais, que até recentemente quase não eram lançados nas regiões metropolitanas, passaram a atrair as atenções.

Mas o que a maioria das grandes incorporadoras, construtoras e imobiliárias descobriu rapidamente é que chegar ao público de menor renda não é tarefa fácil. Cresceu o interesse por parcerias com construtoras de pequeno porte ou de atuação regional. Em contraparti-

da, o mercado dos imóveis populares tornou-se mais sofisticado, com direito a lançamentos ecologicamente corretos e com o uso dos mais modernos materiais.

A construtora Cury, fundada em 1962, vendeu 50% de participação à Cyrela há três anos. De um lado, a incorporadora precisava do conhecimento acumulado pela parceira nas obras para baixa renda. Do outro, a Cury queria ter acesso ao poder de vendas da Cyrela. Um dos últimos lançamentos da empresa, um empreendimento em Guarulhos, com 2.380 unidades com preços na faixa de 100 mil reais, foi inteiramente comercializado em apenas três meses.

O Minha Casa Minha Vida também facilitou as vendas, segundo o diretor de marketing da empresa, André Camargo. Para garantir o enquadramento dos imóveis da empresa no programa, a Cury mantém uma diretoria dedicada exclusivamente ao relacionamento

com a Caixa Econômica Federal. “Vender para a classe C é mais difícil, porque os gastos precisam ser mais enxutos e não há chance de errar, sob pena de sacrificar toda a rentabilidade do empreendimento”, avalia o executivo.

Ainda sem parcerias com grupos de grande porte, a Casoi Desenvolvimento Imobiliário aposta em lançamentos diferenciados voltados ao público emergente. Lançou recentemente o condomínio Reserva Anauá, em Pindamonhangaba, no interior paulista, o primeiro empreendimento voltado à baixa renda considerado ecoeficiente, por atender aos requisitos do Processo Acqua – certificação ambiental da Fundação Vanzolini.

“Nosso orçamento é 3% superior do que o convencional, mas vamos entregar um condomínio com reúso de água e captação da chuva, aquecimento solar, geradores de energia eólica, janelas que permitem mais iluminação durante o dia, pavimentação permeável à água, entre outros diferenciais”, explica o presidente da construtora, Hamilton de França Júnior.

De acordo com o empresário, o imóvel ecologicamente correto oferece ao comprador benefícios diretos, como menor consumo de água e luz e tarifas de condomínio mais baixas. Para a construtora, há a expectativa de comercialização mais rápida das unidades, o que melhora a taxa de retorno do empreendimento. “Em lançamentos de alto padrão, é mais fácil colocar itens sustentáveis, mas aumentar o custo de imóveis na faixa de 80 mil reais exige um bom planejamento.” ●



Ecoeficiência. A Reserva Anauá, lançada pela Casoi em Pindamonhangaba (SP), deverá receber a certificação ambiental da Fundação Vanzolini