

HABITAÇÃO Empreendimentos de alto padrão representam hoje entre 5% e 10% dos lançamentos do mercado baiano

Construtoras apostam em imóveis de luxo

DONALDSON GOMES

Com o lançamento da Mansão Wildberger, na Vitória, o mercado imobiliário vive a expectativa de ver o preço do metro quadrado em Salvador bater pela primeira vez os R\$ 10 mil. É um novo marco em um mercado limitado. Os empreendimentos de alto padrão e alto luxo representam entre 5% e 10% dos lançamentos. Com o metro quadrado entre R\$ 8 mil e R\$ 10 mil para empreendimentos de luxo, a capital baiana tem a 4ª metragem mais cara do Brasil, de acordo com dados da franquia imobiliária RE/Max.

A frente de Salvador estão o mercado paulista, onde o metro quadrado está entre R\$ 15 mil e R\$ 20 mil, seguido pelo Rio de Janeiro, entre R\$ 15 mil e 18 mil, além de Brasília, com média de R\$ 15 mil. "Apesar dos preços, que afastam muita gente, sempre existe demanda", garante o diretor regional da RE/Max, Diogo Francischini.

Existem diferenças entre o alto padrão e o alto luxo. A principal delas está na faixa de preços. No alto padrão, o preço das unidades varia dos R\$ 700 mil a R\$ 1 milhão. Acima disso, considera-se alto luxo. Mas há outros fatores para explicar a diferenciação.

"Quem compra luxo paga para ter status, é como a pessoa que opta pela compra de uma Ferrari ou uma Mercedes", compara Francischini.

Requinte é uma palavra que explica bem o que o comprador procura. Uma planta bem distribuída, em um endereço tradicional, na imensa maioria das vezes. A Vitória, da Mansão Wildberger, pode ser citada como um dos melhores exemplos. Além dela, o Horto Florestal, o Alto do Itaigara e a Barra, com o Morro Ipiranga – a mais nova descoberta do mercado.

Para o diretor regional da Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário, Carlos André Hiltner Almeida, é natural que os mercados de alto padrão e alto luxo se mantenham fortes. "Independente de se tratar de uma parcela pequena da sociedade, precisamos nos lembrar que a ascensão social se dá em todas as classes", diz.

A chegada de pessoas da classe B para a A estaria alimentando o mercado de luxo. "Talvez esteja na hora de rever a divisão de classes no País, porque nós já vemos no dia a dia que existe A, existe AA e existe o padrão de consumo AAA", comenta.

A Queiroz Galvão está apostando justamente em um dos

R\$ 20

mil é até onde costuma chegar o valor do metro quadrado para empreendimentos de alto luxo em São Paulo. No Rio, em alguns locais, o metro quadrado chega aos R\$ 18 mil e, em Brasília, a média encontrada é de 15 mil

Claudianor Junior/ Ag. A TARDE / 27.5.2010



"Para o setor da construção civil, interessa mais o cenário de longo prazo"

NILSON SARTI, presidente da Ademi

endereços que dispõem os preferidos do alto luxo: o Morro Ipiranga. No Orizon View House, as unidades custam a partir de R\$ 1,9 milhão. "Estamos com 60% do empreendimento vendido, o que é excelente em relação ao mercado", diz. No bojo dos lançamentos previstos para este ano, a Queiroz Galvão pretende lançar um empreendimento com unidades na faixa de R\$ 1 milhão.

Detalhes importantes

A escolha do economista Luiz Souto, 43 anos, mostra como os detalhes fazem toda a diferença nas operações com imóveis de alto padrão. Casado recentemente, ele tem um filho, e a esposa tem uma filha. "Nós estávamos buscando um local com quatro quartos, de preferência quatro suítes, e uma boa área de lazer para as crianças", lembra. Tinha que ser entre 170 e 190 metros quadrados. Para completar, a família tem uma relação especial com o bairro do Itaigara. "Vimos muita coisa antes de escolher", lembra. Em alguns, o espaço não era o desejado, em outros o imóvel estava em outro bairro. "Só fechamos quando encontramos exatamente o que a gente procurava", garante.

Consumidores buscam segurança e sofisticação

"Antigamente, a gente sabia que o nosso cliente estava no mailing do American Express", lembra o diretor de incorporação e marketing da Petram, Daniel Costa. Hoje, o cliente dele continua sendo o do cartão de crédito, mas não é só esse. "É o pequeno empresário que conseguiu fazer o negócio crescer e quer viver com conforto e sofisticação", lembra. Se está mais difícil saber onde está o dinheiro, resta investir em oferecer o que o cliente quer.

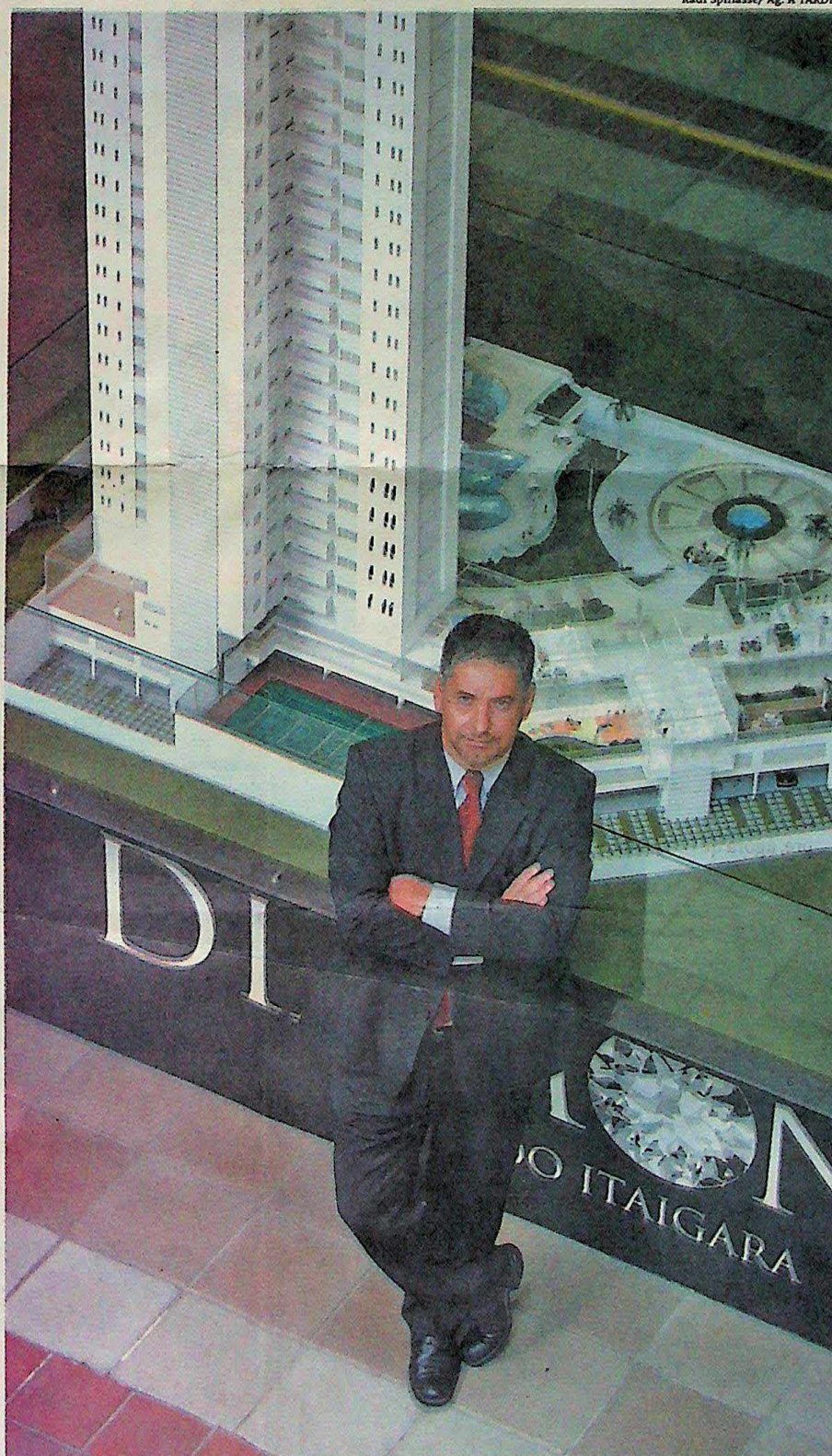
"Os empreendimentos de alto padrão são muito sensíveis, então perde-se muito tempo planejando", diz Daniel Costa. Detalhes como o banheiro sempre mais largo que o padrão de 1,3 metro são muito importantes.

Na área externa, segurança e as opções de lazer são fundamentais. "O meu cliente quer a sofisticação de uma quadra de squash, ou uma piscina com 500 metros quadrados de lâmina d'água", explica Costa, em alusão ao Diamond, lançado ano passado.

"Às vezes demora um pouco para vender o alto luxo", explica o diretor da Brito e Amoedo, Guto Amoedo, ressaltando entretanto a crença de que sempre haverá espaço para o mercado de luxo por conta da ascensão social. Em Salvador, a população com renda superior aos R\$ 10 mil é composta por 63 mil famílias, correspondendo a 5% da população local em 2008.

O financiamento é um fator que facilita o mercado de luxo, acredita Amoedo. "Se você pega uma taxa de 12% ao ano e retira a inflação, de 6%, fica muito interessante", diz.

Na área externa, segurança e opções de lazer são fundamentais



Souto: "Só fechamos quando encontramos exatamente o que a gente procurava"

Setor espera crescer até 10% este ano na Bahia

A taxa de juros alta neste início de ano não deve influenciar o mercado imobiliário, acredita o presidente da Associação dos Dirigentes do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-Ba), Nilson Sarti. A previsão é de um crescimento de 10% em relação ao ano passado, com a maior parte dos investimentos (60%) direcionada a imóveis que custem até R\$ 200 mil.

"Para a construção interessa mais o cenário a longo prazo, daqui a dez anos, por exemplo", avalia. Ele acredita que neste caso a tendência é de queda.

Para Sarti, é importante que o mercado se diversifique, com a oferta de produtos para públicos diversos. Apesar da valorização do metro quadrado para o alto padrão e o luxo, o presidente da Ademi acredita que existe espaço para crescimento no mercado local. "Estamos longe de São Paulo e Brasília", diz.