

Cláudio Cunha

Presidente da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA)

‘MERCADO IMOBILIÁRIO CRESCE DE FORMA CONSTANTE EM SALVADOR’

Olga Leiria / Ag. A TARDE

DIVO ARAÚJO

O mercado imobiliário de Salvador atravessa uma fase inédita de expansão. Lançamentos se multiplicaram em poucos meses, bairros ganharam força como novos vetores de crescimento e a capital se tornou mais atrativa para investidores dentro e fora da Bahia. “O que a gente tem visto, desde 2022, é um crescimento em torno de 10% a 20% ao ano”, diz o presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha. Nesta entrevista, ele avaliou os 50 anos da entidade e destacou conquistas, como a união do setor e a consolidação de um ambiente de negócios mais seguro. O dirigente também comentou as transformações no perfil do consumidor, o impacto da pandemia nas formas de morar e as novas demandas por sustentabilidade.

A Ademi nasceu há 50 anos, em um contexto de outra Salvador, muito diferente da atual. Como a entidade conseguiu se manter relevante em meio a tantas transformações econômicas, sociais e urbanas?

Nossa atividade no mercado imobiliário sempre é muito suscetível às transformações econômicas e de comportamento do nosso cliente. Como a sociedade se comporta interfere diretamente nos nossos negócios, uma vez que a gente tem que acompanhar o desejo e a forma como as pessoas querem viver e morar. Ao longo desses anos, de 1975 para cá, nós passamos por diversos momentos de hiperinflação, de Plano Collor, Plano Real. Isso tudo fez com que a gente, a cada crise, fosse aprendendo como lidar com ela. Passamos também pela pandemia, que também foi um momento muito crítico, mas que acabou se tornando até bom para o mercado imobiliário. A gente vai se adaptando e fazendo muita pesquisa para entender todos esses momentos. Entender o consumidor e fazer projeções sobre a economia e a segurança jurídica, que é outro pilar fundamental para o nosso negócio. Também investimos em tecnologia e, principalmente, em mão de obra para que a gente pudesse ter um aumento de produtividade para fazer com que nossos custos tivessem alguma redução. Além de buscar sempre a inovação no modo de construir.

Em cinco décadas, quais foram as maiores conquistas da Ademi?

A maior conquista de todas é ter conseguido unir o setor. Nós conseguimos, através da Ademi, fazer com que todos os nossos incorporadores se unissem em prol do desenvolvimento das cidades onde a gente atua e do mercado imobiliário. Essa foi a maior conquista de todas: a união entre os agentes que são associados a Ademi. A segunda grande conquista é a representatividade que essa união trouxe. Como consequência, a união trouxe uma representatividade para o setor que pôde, aí sim, se colocar de uma forma mais constante perante a sociedade. Outra conquista são as parcerias com o setor privado, o poder público, as proposições que apresentamos e, consequentemente, o relacionamento para que a gente tenha um ambiente de negócios sempre estável e promissor.

O associativismo ainda é um desafio para os empresários baianos. No setor imobiliário, eles reconhecem sua importância?

O associativismo na Bahia ainda tem muito a crescer e a melhorar. Nosso objetivo sempre foi mostrar que, unidos e trabalhando pelo nosso mercado, conseguimos fazer com que empresas e incorporadores se associem à Ademi, mantenham a entidade e contribuam para fortalecê-la. Mas eu concordo que esse é um grande desafio. Essa é uma meta de todas as entidades de classe: fazer com que esse setor seja associativista, mostre a força e a importância que tem o empresárioado no cenário nacional.

O sr. afirmou, no evento comemorativo, que “50 anos não são apenas um número, são um compromisso”. Que compromissos concretos a Ademi assume para os próximos 50 anos?

O compromisso com a ética, com a segurança jurídica, com a sociedade. E o compromisso com os próprios associados para que a gente sempre leve segurança jurídica para os dois lados: tanto para quem adquire um imóvel como para quem constrói. Além da ética e a seriedade na forma com que nossos associados atuam.

O mercado imobiliário de Salvador vive seu melhor momento. Como explicar esse desempenho em um cenário ainda com juros elevados?

Sim, pode-se dizer que o mercado está no seu melhor momento. O mercado imobiliário é formado por três pilares: taxa de juros, inflação e segurança jurídica. Esses são os principais pilares para fazer com que o nosso negócio se desenvolva em velocidade maior. Mas o que a gente tem visto, desde 2022, é



que a gente vem tendo um crescimento em torno de 10% a 20% ao ano, que são números bastante relevantes. Isso tudo, como falei, é fruto de muita pesquisa. A gente tem investido bastante em pesquisa para entender os movimentos da sociedade e a forma que ela quer morar. Entender as formas como as pessoas estão se relacionando, as novas gerações que estão chegando no mercado. As nossas taxas de crescimento, o número de casamentos que acontecem, o número de divórcios, o envelhecimento da população. Isso tudo faz com que você comece a ter uma diversidade de empreendimentos para atender essas novas demandas e as demandas crescentes. Em Salvador, em especial, o que a gente tem visto é uma cidade que tem tido um investimento principalmente na área de mobilidade, nas instituições, nos equipamentos que são atração para que as pessoas usufruam dela. Se a gente olhar os números do turismo na Bahia e em Salvador, eles são crescentes a cada ano. Isso atrai muito público investidor externo. Aliado aos novos mercados, os vetores de crescimento da cidade, a nova orla, aos equipamentos, a gente tem conseguido desenvolver empreendimentos dentro desses bairros que têm vida própria. Você pode fazer as coisas a pé, você tem mobilidade, acessibilidade, serviços. Tudo isso faz com que o mercado responda de uma forma imediata aos lançamentos que estão sendo feitos.

Salvador dobrou o número de lançamentos no primeiro trimestre. Esse crescimento é sinal de uma tendência sustentável de longo prazo e não apenas um ciclo passageiro?

É só você olhar até a disponibilidade que a gente tem hoje para a comercialização de imóvel. Se a gente parasse de lançar hoje, a nossa disponibilidade de imóvel duraria em torno de seis meses, que é um prazo bastante curto para absorver tudo que está à disposição do mercado. Outro fator importante é que o nosso mercado passou a ser construído por empresas locais. São empresas que conhecem o nosso mercado e, como eu disse, tem a união entre elas, evitando também uma concorrência predatória entre os agentes. Isso tem feito com que o mercado cresça e se mantenha em crescimento.

Bairros como Armação, Costa Azul e Piatã estão em alta. Que áreas o senhor aposta como os novos polos imobiliários da capital?

A Barra é outro grande polo. A gente já tem, há oito anos, um ciclo de lançamentos dentro desse bairro, que é um bairro histórico e desejado por todo mundo. Por investidor, por morador, um bairro que já tem sua infraestrutura toda definida. Também teve intervenções públicas, com a nova orla, com a reforma dos novos fortes que se tornaram museus. A praia do Farol, do Porto da Barra, tudo atrai as pessoas que querem morar e investir no bairro. Quando você fala em Costa Azul, Jaguaribe, Piatã, toda essa região que vai para o litoral norte, o que a gente chama de vetor norte, tem a proximidade com a praia. Tem também o desenvolvimento des-

sa região. Se a gente olhar, por exemplo, o bairro de Jaguaribe, Piatã, pegando inclusive a Paralela, onde está o Alphaville, o Le Parc. Até 2008, 2009, não tinha nada ali. Não tinha serviço, você só tinha alguns cursos de faculdades e universidades que já estavam ali. E hoje você vê que ali é um polo. Você tem todos os serviços e tem também os novos investimentos públicos que foram feitos na urbanização, como a nova orla. Tudo isso faz com que as pessoas também aproveitem e comprem seu imóvel nesta região. Até mesmo porque são vetores de crescimento, são imóveis que têm um potencial de valorização alto. À medida que o bairro vai sendo ocupado, que o bairro vai crescendo, não só na área imobiliária, mas também na área de serviço, de infraestrutura, isso faz com que essa região, a cada dia mais, tenha uma valorização maior e mais rápida.

No início da entrevista, o sr. fala em novas formas de morar e se relacionar. O que mudou no comportamento do consumidor de imóveis?

Se a gente olhar também, há uns dez anos, os imóveis que sempre venderam mais eram os apartamentos de dois e três quartos. Eram as pessoas que estavam casando, as famílias já constituídas com um ou dois filhos que compravam esse imóvel. O que a gente vem observando, ao longo dos anos, é uma nova geração que começou a comprar imóvel. São aquelas pessoas que querem um imóvel que traga conforto, praticidade, serviço, mobilidade e integração. Essa foi a tendência que nós vimos: os apartamentos mais compactos, tipo estúdio, quarta e sala. E tem também o público investidor, que vê ali uma oportunidade de diversificar os seus investimentos.

O sr. diria que os imóveis compactos hoje lideram os lançamentos em Salvador?

Sim, 30% dos lançamentos na nossa capital foram de apartamentos compactos.

Por outro lado, a pandemia da Covid-19 acelerou o desejo por apartamentos maiores, varandas e áreas de lazer. Essa tendência já passou?

A pandemia trouxe vários movimentos. Ela acelerou o crescimento das cidades do interior e trouxe de volta muitas pessoas que moravam fora do seu domicílio local. Muitas pessoas resolveram, durante a pandemia, já que ficavam em home office, voltar para a cidade e adquirir imóveis aqui. Você tem também um movimento de pessoas que moravam em apartamentos e procuraram também em outras cidades, seja no litoral, seja na Chapada. Casas e imóveis maiores para que pudessem ter mais liberdade e conforto. Venderam os imóveis que tinham e compraram um imóvel menor aqui para adquirir esse outro. A gente teve ainda um movimento muito grande de pessoas de outros estados que vieram morar aqui durante esse período. Já que aqui a gente tem um clima bom, infraestrutura, uma rede hospitalar grande, culinária, praias maravilhosas com a temperatura de água bem mais valorizada do que em outras regiões, como

RAIO-X

Cláudio Cunha é engenheiro civil formado pela UFBA, com pós-graduação em Marketing e Negócios Imobiliários pela Unifacs e em Gestão pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec). Atua no mercado imobiliário há mais de 30 anos, tendo passado por empresas como Andrade Mendonça Construtora, OAS Empreendimentos, Lebram Construtora e Grupo Fator. Atualmente, é sócio da B&A Imóveis e da Ocean Empreendimentos Imobiliários. Assumiu a presidência da Ademi-BA em 2017, sendo reeleito para os mandatos de 2020/2022, 2022/2024 e 2024/2026.

A pandemia acabou movimentando bastante o mercado imobiliário

O PDDU tem que mostrar os caminhos para que a cidade continue a se expandir

no sul do País. Então, a pandemia acabou movimentando bastante o mercado imobiliário e essa foi a grande surpresa. A outra coisa que mudou foram nossos projetos, porque as pessoas passaram a adquirir imóveis com mais ventilação, que tivessem menos paredes e fossem mais integrados para que elas pudessem conviver internamente e ter vários usos nos seus ambientes. Tudo isso, como disse no início, impactou a forma que a gente começou a projetar os empreendimentos que foram lançados a partir da pandemia.

A Ademi foi pioneira no IPTU Verde e em debates sobre sustentabilidade. O setor está preparado para entregar empreendimentos sustentáveis?

A gente já está entregando. O IPTU Verde, que foi uma iniciativa da Ademi com a prefeitura de Salvador, é a prova disso. Ele é crescente, oferece benefícios para quem adquire um imóvel sustentável. Tem um desconto no IPTU. A sustentabilidade é essencial para todos nós, mas principalmente para as novas gerações, até os seus 40 e poucos anos de idade. Eles pedem que os imóveis tenham técnicas e equipamentos que tragam sustentabilidade, que reduzam o impacto na nossa cidade. Essa é uma prática que a gente vem utilizando. Começamos também, além do IPTU Verde, com o nosso Fórum de Sustentabilidade, um dos eventos que a Ademi realiza todos os anos. No Fórum, que fazemos há 16 anos, a gente sempre traz o que está sendo utilizado de mais moderno que existe na sustentabilidade, tendências. Tudo que tiver de mais moderno a gente vem sempre conversando nesses eventos. E também sobre outros temas. Porque é aquela coisa: sustentabilidade não é só o reaproveitamento de água, uso de energia solar, mas também a forma que você vive, o conforto, a mobilidade. Ou seja, é um conjunto de coisas que leva você a fazer os seus investimentos.

O novo Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano (PDDU) deve ser apresentado pela prefeitura no segundo semestre deste ano. Qual a sua expectativa?

A cidade é viva. A cidade tem que acompanhar as necessidades da sua população, e o PDDU tem que mostrar os caminhos para que ela continue a se expandir e atender as demandas crescentes da população. A cada ano, a gente vem tendo uma demanda e um crescimento populacional maior. Não só de moradia, mas de educação, mobilidade, serviços. E o que vai dar as diretrizes, os rumos, é justamente o Plano Diretor. E aí vem os investimentos, como eu já falei, que precisam ser feitos na infraestrutura para que você consiga ter acessibilidade. E fazer com que todo o mercado, não só o imobiliário, acompanhe esse crescimento e esses vetores novos que estão sempre abertos para crescer. Porque é um desafio para Salvador. Nossa cidade é praticamente uma península. A gente tem poucos vetores de crescimento dentro da nossa cidade.