

A CARA DO DONO

FIM DA PADRONIZAÇÃO EMPREENDIMENTOS SEGMENTADOS SÃO A NOVA TENDÊNCIA DO MERCADO IMOBILIÁRIO. EM SALVADOR, A IDEIA TEM FEITO SUCESSO E JÁ REFLETE NO BOM RESULTADO DAS VENDAS

LUCAS SILVA



JVF investe em apartamentos mais compactos para pequenas famílias

Nada mais valioso do que se sentir bem ao entrar em casa. Um cantinho "a cara do dono" é item de desejo de qualquer pessoa que investe em um imóvel próprio. A casa, cada vez mais, diz muito sobre o seu morador. Isso porque empreendimentos mais segmentados são a nova tendência do setor imobiliário. Tem para todos os gostos. "Não há mais um padrão. A gente começa a ter tantas alternativas que o mercado tem se tornado cada dia mais focado em grupos específicos", explica Cláudio Cunha, novo presidente da ADEMI-BA.

O sucesso de vendas está diretamente relacionado ao entendimento das incorporadoras e construtoras de qual público irá abraçar. O luxo agora está muito mais ligado a ter as necessidades atendidas. Se sentir representado e se unir a vizinhos que dividem hábitos de vida semelhantes. "É apaixonante estudar e pensar em sacadas para cada produto. Isso nos dá muito mais prazer do que fazer o tradicional. Sem contar que isso agora é necessidade de mercado. Não tem como lançar mais produtos que são lugar comum. Todos têm alguma diferenciação que faz sentido para o cliente adquirir", explica Rafael Valente, vice-presidente da Civil Construtora.

IMÓVEIS TEMÁTICOS

A primeira coisa que a Civil Cons-

trutora determina ao criar um novo projeto é o seu conceito. Assim ocorreu com o Jazz, empreendimento recém-entregue na Graça. Em parceria com a Barcino Esteve, a Civil Construtora se inspirou no estilo musical que dá nome ao imóvel para projetar a fachada criativa, que simula os teclados de um piano, e a área de convivência - com salão de festas, salão de jogos e espaço gourmet - que parece um pub da Bourbon Street, em New Orleans, cidade onde nasceu o Jazz. O apartamento, quarto e sala, tem como foco atender "um público com mentalidade jovem", como destaca Rafael Valente. Ao trazer o banheiro para fora do quarto, possibilita mais conforto para o morador receber visitas.

Já os três empreendimentos da JVF, no Cabula, tem como foco a qualidade de vida de pequenas famílias que buscam o primeiro imóvel próprio. "A gente tenta conciliar a realização deste sonho com a satisfação plena dele. Há uma preocupação com a localização, com os serviços oferecidos pelo entorno e, principalmente, com a qualidade da infraestrutura dentro dos empreendimentos", conta Viviane Oliveira, sócia da JVF. Os apartamentos dos empreendimentos Adorado, Vivace e Allegri Cabula são mais compactos, com plantas de 48 m² a 60 m², mas têm áreas de convivência com mais de 14 itens de lazer.



HAVENDO ESSA INTERAÇÃO ENTRE AS EMPRESAS, A TENDÊNCIA É QUE TODOS CAMINHEM JUNTOS

Antônio Medrado,
Dona Empreendimentos



É UMA MITIGAÇÃO DE RISCOS. MAS, MUITO MAIS DO QUE ISSO, É UM PRAZER MUITO GRANDE ESSA PARCERIA E ALIANÇA COM A CIVIL

Barcino Esteve,
Sócio da Barcino Esteve

EMPRESAS SE UNEM PARA REDUZIR RISCOS

Trocar experiências tem sido um importante caminho encontrado por empresários do mercado imobiliário baiano para driblar a crise econômica que atinge o país. "Precisamos nos juntar e canalizar as energias para recuperar o setor. Tem mercado para todo mundo e está cada um no seu foco", ressalta Viviane Oliveira, sócia da JVF.

Em encontros como o 24º Prêmio ADEMI-BA, que aconteceu na semana passada, em Salvador, os dirigentes das principais empresas baianas dividem cases de sucesso, dialogam sobre novos caminhos para o mercado imobiliário, compartilham métodos construtivos, dividem experiências de vendas e até firmam parcerias para a construção de empreendimentos em conjunto. "Havendo essa interação entre as empresas, a tendência é que todos caminhem juntos", pontua Antônio Medrado, proprietário da Dona Empreendimentos.

ASSOCIAÇÕES

Uma parceria da Dona com a Costa Andrade reforça o discurso de que jun-

tas as empresas são mais fortes. O empreendimento Liv, na Graça, assinado pelas duas construtoras, foi sucesso de vendas em plena crise. Em 45 dias, todas as unidades foram vendidas. "Acho que é um grande caminho para o mercado imobiliário enfrentar a crise. O mercado baiano, tradicionalmente, sabe fazer muito bem estas parcerias. Acho que é uma boa iniciativa, pois une experiências diferentes. O produto sempre ganha e o cliente também", defende Carlos Andrade, sócio da Costa Andrade.

Outro encontro de sucesso ocorreu entre a Barcino Esteve e a Civil Construtora. Juntos, criaram o Jazz - um residencial quarto e sala, localizado na Graça, ganhador do prêmio ADEMI-BA na categoria Lançamento Imobiliário.

"Sem dúvida é uma mitigação de riscos. Mas, muito mais do que isso, é um prazer muito grande essa parceria e aliança com a Civil, que é uma empresa que tem o mesmo DNA da gente. Prima pela vida útil do prédio, com baixa manutenção pós obra", conta Barcino Esteve, sócio da empresa que leva seu nome.

TROCAR EXPERIÊNCIAS TEM SIDO UM IMPORTANTE CAMINHO ENCONTRADO POR EMPRESÁRIOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO BAIANO PARA DRIBLAR A CRISE ECONÔMICA



Jazz é uma parceria da Civil Construtora com a Barcino Esteve

DIVULGAÇÃO





© Imvaco


 Perspectiva artística

**100%
VENDIDO
100%
PREMIADO**

MRV, GANHADORA DO PRÊMIO ADEMI-BA 2018

De tudo que a MRV conquistou nos últimos anos, entre prêmios, certificações e reconhecimento, nada é mais valioso que a confiança dos seus mais de 1 milhão de clientes. Esse é o número de brasileiros que, depois de um dia inteiro de trabalho ou estudo, pode abrir a porta de casa, dar um sorriso e sentir que tem um lar. E na Bahia não é diferente. Vários moradores já estão vivendo essa felicidade no Spazio Soberano. E agora, com um orgulho ainda maior, pois o empreendimento acaba de ser premiado pela ADEMI-BA. Para a MRV, investir, inovar e realizar o sonho dos baianos aqui continua sendo o nosso jeito de dizer muito obrigado a todos.



MRV
Engenharia