

ADEMI-BA



POR CLAUDIO CUNHA

Avançando com novos desafios

Há seis meses estávamos todos reunidos, cercados de amigos, familiares e parceiros de trabalho, esperando o ano romper para renovar os votos e metas para 2018. Depois de seis meses, aqui estamos nós, convictos de que estamos trilhando o caminho certo, cumprindo o que nos comprometemos quando assumimos junto com a nova diretoria a Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia.

Considero positivo o balanço do primeiro semestre. Agora estamos avançando para mais seis meses com novos desafios. Tal empreitada não seria possível sem o apoio dos associados, do poder público e dos parceiros da Associação, que reconhecendo a pujança do setor, estão igualmente unindo esforços para a passagem da resaca econômica e a retomada do crescimento do setor imobiliário na Bahia, na esfera residencial e comercial.

Com esse amparo e otimismo para ver uma mudança no cenário local, percebo que a força da Associação está na sua atuação sinérgica, bem como na coragem de continuar provocando o mercado para driblar os dias difíceis.

E foi a partir desse reconhecimento que realizamos com sucesso a terceira edição da Semana M², no mês de maio. Realizado em uma plataforma digital, o evento permitiu ao público adquirir a preços competitivos imóveis residenciais, comerciais e lotes, em quase dez cidades da Bahia, um marco para a nossa meta de interiorização da Ademi-BA.

Comprometidos com a valorização do mercado imobiliário, realizamos também a vigésima quarta edição do Prêmio Ademi, reconhecendo os profissionais e empresas que mais se destacaram na área, além de agregar credibilidade e diferencial competitivo aos vencedores nas seis categorias premiadas.

De olho no futuro e realizando um movimento de aproximação com as universidades, além da descoberta de novos talentos e prospecção de ideias inspiradoras para o setor imobiliário, lançamos o concurso Inovação Acadêmica, voltado para estudantes universitários das áreas de Engenharia, Arquitetura e cursos técnicos.

E por falar em futuro, esse foi o mote da 90ª edição do Encontro Nacional da Indústria da Construção (Enic), realizado entre os dias 16 e 18 de maio, em Florianópolis (SC), que abordou exatamente as novas tendências imobiliárias e uma perspectiva para a habitação no Brasil nos próximos anos.

Conscientes da força do trabalho conjunto, temos buscado nos aproximar cada vez mais do poder público. Um passo nesse sentido foi a defesa que fizemos junto ao prefeito ACM Neto pela resolução das distorções na cobrança de IPTU para imóveis novos, o que traz benefícios como reaquecer o mercado e estimular a economia.

Nesse sentido, destacam-se também nossos esforços para chamar atenção em relação ao descumprimento das respectivas responsabilidades por parte das concessionárias de serviços como energia, água, telefone e gás, que – ao não exercerem bem seu papel – desencorajam novos negócios e travam o crescimento econômico.

Acreditando na questão ambiental como parte integrante do desenvolvimento, realizamos a 9ª edição do Fórum de Sustentabilidade no início de junho, para debater e compartilhar práticas de referência no campo da construção sustentável, com o objetivo de beneficiar o mercado, a sociedade e o meio ambiente.

É assim a todo vapor e repletos de otimismo que nos preparamos para o segundo semestre do ano, com a perspectiva de novos eventos para fortalecer o setor como o aniversário da nossa Associação em agosto e a Convenção Anual em dezembro no Tivoli, em Praia do Forte. O trabalho não para. Sigamos em frente!

Considero positivo o balanço do primeiro semestre. Agora estamos avançando para mais seis meses com novos desafios

Claudio Cunha é presidente da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi)

Lançamentos Bahia adentro

Victor Lahiri
REPORTAGEM
victor.lahiri@redebahia.com.br

Pela 1ª vez há mais estoque no interior do estado que na capital

Nos últimos 10 anos, a consolidação de diferentes municípios do interior da Bahia como polos industriais e educacionais aqueceu a demanda por habitação qualificada. O fenômeno espalhou os investimentos de construtoras e incorporadoras pelos quatro cantos do estado e a briga pela preferência do consumidor do interior tem levado empresas a investir alto na equação entre preço e infraestrutura para manterem os negócios em pleno movimento.

Entre 2017 e 2018, o mercado imobiliário do interior alcançou uma marca inédita. De acordo com presidente da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) e colunista do CORREIO, Claudio Cunha, pela primeira vez na história a disponibilidade de empreendimentos do setor no interior superou a da capital. “A interiorização das universidades e indústrias fez com que incorporadores que antes trabalhavam apenas em Salvador comesçassem a olhar para essas cidades pelo potencial de expansão”, diz.

Claudio destaca que o movimento de pessoas que foram estudar e trabalhar no interior impulsionou um cenário de investimentos em imóveis para aluguel e mudou até o comportamento da população local. “Mesmo os moradores da cidade passaram a ter um novo comportamento em relação à moradia, passando das antigas casas a empreendimentos verticais com mais conforto, segurança e infraestrutura”.

INCENTIVOS

Os incentivos oferecidos por prefeituras e o valor mais baixo no m² dos terrenos também são fortes atrativos para as incorporadoras. Contudo, o acesso ao crédito e o estímulo oferecido pelo governo federal fortaleceram a oferta de empreendimentos voltados para famílias que buscam investimentos mais econômicos, segundo o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado da Bahia (Sinduscon-BA), Car-



Famílias de menor renda se tornaram clientes potenciais, e essa porta aberta mudou a cara das cidades Carlos Henrique Passos

Ele também é diretor da incorporadora Gráfico, presente em Vitória da Conquista, Ilhéus e Santo Antônio de Jesus.

“O Minha Casa Minha Vida (MCMV) foi sem dúvida uma das principais ferramentas de impulsão para o setor, pois famílias de menor renda se tornaram clientes potenciais, e essa porta aberta mudou a cara das cidades e respondeu à questão do déficit habitacional que ainda existe no interior, mas foi bastante reduzido”, afirma.

Uma das incorporadoras que aproveitaram o momento para interiorizar seus investimentos foi a L.Marquezzo, que desde 2008 construiu

mais de 18 mil unidades em uma longa lista de cidades como Feira de Santana, Alagoinhas, Cruz das Almas, Jacobina e Santo Antônio de Jesus. “Nos especializamos em empreendimentos voltados para o público ‘Minha Casa’, que representa uma fatia do mercado que não para de crescer”, fala Ricardo Marques, sócio da empresa. “A estratégia para não perder o negócio foi investir em formas do cliente pagar pelo empreendimento com mais facilidade, e oferecer um produto de qualidade”, completa o empresário.

A L.Marquezzo, porém, não demorou a encontrar concorrência. A mineira MRV foi uma das “forasteiras” que chegaram ao interior baiano para dividir o mercado com as empresas locais. Iniciando as operações a partir de Feira de Santana e Vitória da Conquista, a gigante já soma 10 empreendimentos nas duas cidades e deve ampliar ainda mais os horizontes nos próximos anos. “Depois de solidificarmos a nossa imagem em Salvador, voltamos as nossas atenções para o interior seguindo a política que a MRV já vinha adotando em outros estados do Brasil”, explica o gerente executivo de vendas da companhia, Luis Felipe Monteiro, que adiantou que a empresa mira agora as cidades de Ilhéus e Itabuna.

18 MIL

unidades foram construídas pela L. Marquezzo no interior

10

empreendimentos foram lançados pela MRV em Feira e Conquista