

# Região Metropolitana muda mercado imobiliário

Rogério Medeiros/Vix

**Serão reordenadas as áreas comerciais e residenciais, principalmente em Vitória e Vila Velha**

**A** institucionalização da Região Metropolitana vai mudar o mercado imobiliário. A tendência é de que haja um reordenamento das áreas residenciais e comerciais, com a expansão do mercado e a descentralização dos investimentos, que hoje são concentrados em Vitória e Vila Velha.

Este diagnóstico foi apresentado ontem durante a III Convenção da Associação dos Dirigentes das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), que acontece até hoje no Hotel Praia Sol, em Nova Almeida.

O tema Região Metropolitana da Grande Vitória foi debatido pelos empresários do setor, com o secretário de Estado dos Transportes e Obras Públicas, Fernando Bettarelo; o prefeito da Serra, João Batista Motta; o secretário de Planejamento da Prefeitura Municipal de Vitória, Luiz Paulo Vellozo Lucas, e o diretor do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes), Guilherme Lacerda.

O presidente da Ademi-ES, José Pedro Zamborlini, afirmou que a institucionalização da Região Metropolitana deverá

contornar incômodos para as áreas residenciais através do surgimento de novas alternativas de sistema viário e de transporte coletivo. Com isso, a médio e longo prazo, algumas áreas poderão se tornar mais valorizadas comercialmente.

Para Bettarelo, as transformações no setor habitacional dependem de um esforço conjunto de todos os municípios. Ele afirmou que é necessário canalizar investimentos para áreas específicas e evitar a dispersão de recursos.

“É preciso melhorar a estrutura do Estado para descentralizar o crescimento. Vitória não tem mais espaço e já está crescendo em cima dela mesma. Além disso, temos um problema sério de água na Grande Vitória, onde daqui há 10 anos, segundo estudos, não teremos mais de onde tirar água. Somente na região de Aracruz a Guarapari estão concentrados 60% da população e 80% do ICMS”, ressaltou.

## PROPOSTAS

O secretário informou que, nas discussões realizadas entre o governador Victor Buaiz e os prefeitos dos cinco municípios que compõem a região, ainda são procuradas soluções para os problemas emergentes, como saúde, transporte, saneamento, moradia e criança. A segunda etapa das discussões vai incluir o planejamento dos municípios.

A proposta do gover-



Luiz Paulo Vellozo Lucas: planejamento físico com consenso dos cinco municípios.

no do Estado é de investir recursos da ordem de US\$ 400 milhões (R\$ 360 milhões) este ano em melhorias no abastecimento, transporte e saneamento, como tentativa de atrair investimentos para outras regiões que também apresentam potencial residencial e industrial.

Para Luiz Paulo Vellozo Lucas, é preciso realizar o planejamento do espaço físico com o consenso dos cinco municípios participantes: “Devemos procurar disciplinar o uso do solo”.

## Setor precisa fazer reengenharia humana

Mesmo com a onda de programas de qualidade e reengenharia, alguns empresários ainda têm dificuldade de investir em participação e motivação de pessoal e cultivam a idéia de que as mudanças devem se concentrar na aquisição de máquinas e equipamentos que incrementem a produção. Para os profissionais da área de Recursos Humanos, este conceito, além de equivocado, é ineficiente.

O administrador de empresas e especialista em Marketing, João Roberto Gretz, afirma que não adianta investir apenas em máquinas. Acima de tudo, ele assegura, é preciso descobrir a capacidade criadora das pessoas.

“O que tem de ser feito nas empresas é a reengenharia do humano, porque o diferencial está nas pessoas. O empresário investe em resultados, mas tem dificuldade de investir em participação e motivação do pessoal. A consequência disso é o estresse psicológico e a má qualidade dos serviços”, observou.

Além disso, assegura Gretz, o “segredo do sucesso” está no aprimoramento contínuo e sistemático de avaliação de produtos, serviços e processos de trabalho. Este aprimoramento é conhecido no mercado como “benchmarking”.

## COMPETIÇÃO

A partir dessas atitudes, o empresário está preparado para encarar a concorrência do mercado. Gretz afirma que sempre haverá espaço para os segmentos que forem mais competitivos, apesar da crise econômica e das dificuldades financeiras das empresas.

“Já foi comprovado em pesquisas que a demora no atendimento e o atendimento indelicado são os dois fatores que mais irritam os clientes. As pesquisas também mostram que, do total de clientes insatisfeitos, 4% reclamam contra 96% que simplesmente mudam para o concorrente. A concorrência está tão acirrada que é muito mais fácil para o cliente trocar de produto ou de empresa. Por isso, o cliente tem de estar em primeiro lugar”.

Gretz é paulista e esteve neste final de semana no Estado. Ele ministrou a palestra “Qualidade/Produtividade/Competitividade através de uma Administração Participativa” para os empresários do setor imobiliário na III Convenção da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), que acontece até hoje, no Hotel Praia Sol, em Nova Almeida.