

Página  
TRÊS

**Crescimento.** As construtoras daqui abriram capital, foram atrás de mais recursos e quem ganhou foi o consumidor

# Briga de gigantes no mercado de imóveis

**Número de imóveis em construção cresceu quatro vezes, e as empresas locais estão no páreo**

GILDO LOYOLA

**ABDO FILHO**  
afilho@redegazeta.com.br

Profissionalização. Essa é a palavra de ordem dentro das construtoras e incorporadoras do Espírito Santo desde meados da década, quando o Estado virou destino das grandes empresas do mercado imobiliário nacional. O número de unidades em construção saltou de oito mil para 32 mil em cinco anos e isso provocou uma revolução nas construtoras locais.

E essa quantidade de imóveis não foi só responsabilidade das "estrangeiras". As empresas daqui, na maioria familiares, decidiram abrir o capital, buscar novos sócios e transformar o negócio para



O número de construções cresce, e, para dar conta do ritmo, as empresas capixabas estão se profissionalizando mais

## Empresas estão no caminho do dinheiro

**Para especialistas, há mais financiamentos, recursos, escala e transparência no mercado capixaba**

Quem entende do mercado imobiliário diz que as empresas do Estado estão no caminho certo, na direção de onde estão os recursos. É o que dizem José Luiz Kfuri, consultor imobiliário, e Constantino Dadalto, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon). Para eles, o mercado mudou completamente depois da chegada de recursos do fundo de

transformar o negócio para sociedade anônima (S.As.), com práticas consolidadas de governança corporativa, foram as principais mudanças. Foi a forma encontrada para ir onde o dinheiro estava e com isso, ter como investir mais. O consumidor saiu ganhando, com mais prazo para pagar.

A governança, por exemplo, que é o conjunto de processos costumes, políticas, leis, regulamentos e instituições que regulam a maneira como uma empresa é dirigida, administrada ou controlada, se tornou a grande arma das construtoras do Estado. Lorenge, Metron e Galwan, por exemplo, umas mais avançadas outras menos, estão nesse caminho.

“Num primeiro momento, a entrada das empresas de fora parecia ser ruim para as capixabas, mas o que aconteceu foi o contrário. Do ponto de vista da reestruturação foi ótimo, percebemos que era necessária uma mudança, caso contrário, ficaríamos para trás. Em 2007, a Lorenge teve um faturamento de R\$ 80 milhões, para o ano que vem a expectativa é bater os R\$ 442 milhões. Um crescimento de 237,5% que só foi alcançado com essa mudança de gestão e de pensamento”, subli-

nhou o presidente da Lorenge, José Elcio Lorenzon.

Luiz Carlos Menezes, presidente da Metron, afirma que quem não se ajustou ao novo mercado acabou relegado. “O espaço hoje é muito mais disputado, as de menor porte ou quem não se mexeu acabou encolhendo. É muito mais fácil captar recursos, conseguir parceiros e enfrentar a concorrência quando há profissionaliza-

ção”, ponderou o executivo.

Lorenzon diz que o grande objetivo de todos é entrar na Bolsa de Valores. “É o desejo de toda a companhia, é uma das portas de entrada dos recursos. É uma mudança de perfil muito importante, é algo que precisa estar bem sedimentado”.

Em novembro, a Galwan tornou-se a mais nova S.A. do Estado e deu mais uma demonstração da força das cons-

trutoras locais. A mudança se deu depois que o Carone fez um aporte de capital e ficou com 20% da empresa.

Até 2014, a Galwan tem um ambicioso plano de negócios. São 18 empreendimentos – sete residenciais, sete comerciais e quatro mistos – para Vitória, Vila Velha, Serra, Cachoeiro e Rio de Janeiro. O investimento das duas mil unidades deve superar os R\$ 800 milhões.

## EM CONSTRUÇÃO

# 32 mil unidades

Este o número atual de imóveis que estão sendo construídos no Estado. É quatro vezes mais do que havia em 2005, quando eram oito mil unidades.

pletamente depois da chegada das empresas de fora do Espírito Santo.

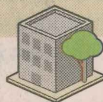
“O jogo virou para gente grande, o mercado se qualificou muito rapidamente nesses últimos quatro anos. É algo que realmente surpreende. As construtoras do Estado demoraram um pouco a perceber essa mudança, mas felizmente perceberam a tempo e acabaram não perdendo uma fatia muito grande do mercado. Hoje, o que temos são mais financiamentos, recursos, escala e transparência. Estamos em igualdade de condições com as de fora”, assinala José Luiz Kfuri.

Constantino Dadalto diz que a profissionalização das empresas locais foi primordial para que o comando do mercado capixaba fosse mantido.

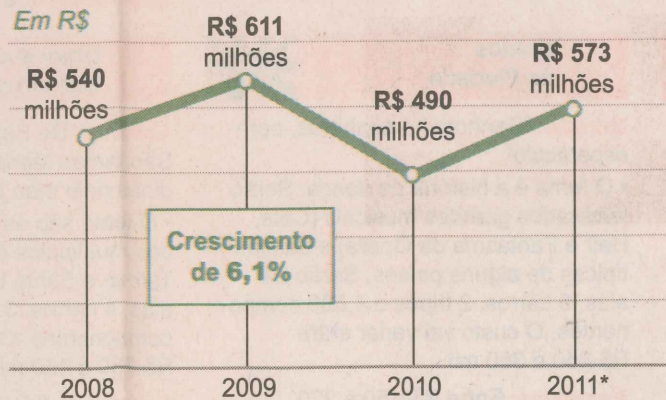
“Em 2005, eram 8 mil unidades em construção, hoje são 32 mil. Sem uma mudança na gestão e nos métodos de vendas e produção, teríamos ficado para trás. Os empresários capixabas entenderam isso e colocaram executivos profissionais para gerirem as empresas. Hoje, as famílias têm o controle acionário, mas são os executivos que tomam as decisões”, destaca.

## NÚMEROS APONTAM PARA O ALTO

Lorenge - Faturamento



Metron - Valor geral de venda



\*Previsão