

## Economia

R\$ 56,8

www.twitter.com/gazetaeconomia

BILHÕES. O financiamento habitacional concedido pela Caixa de janeiro a 18 de outubro deste ano somou R\$ 56,8 bilhões, 86,2% a mais do que em igual período de 2009 e 20,8% superior ao acumulado no ano passado.

**Novo comprador.** 57% dos visitantes do Salão do Imóvel deste ano tinham menos de 34 anos

# O velho sonho da casa própria virou projeto de gente jovem

EDSON CHAGAS

**Renda e emprego fixo são fatores que influenciam na decisão de comprar o primeiro imóvel**

**MIKAELLA CAMPOS**  
malmeida@redgazeta.com.br

■ Com as facilidades para financiar, os jovens estão comprando a casa própria cada vez mais cedo. Das pessoas que pegaram crédito habitacional na Caixa este ano, por exemplo, mais de 36% têm até 30 anos. No Salão do Imóvel, que foi realizado em setembro, a procura da juventude pela primeira moradia foi mais intensa: 57% dos visitantes da feira tinham até 34 anos.

“As pessoas estão entrando no mercado de trabalho ainda bem jovens. Com uma renda e um emprego consolidado, elas decidem investir numa habitação”



**PRIMEIRO IMÓVEL.** Entre os preferidos dos novos compradores, os econômicos e os de médio padrão

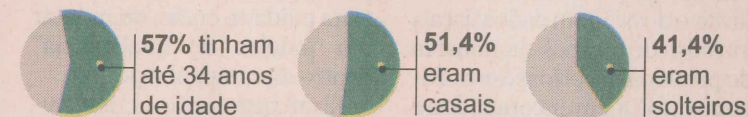
## Um sonho possível

Veja como cada vez mais os jovens estão conseguindo comprar a casa própria

### O PODER DOS JOVENS

No Salão do Imóvel

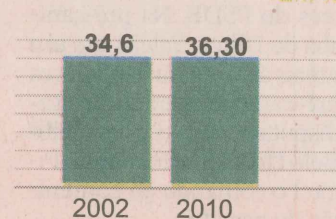
Dados de 2010



### Nos financiamentos da Caixa

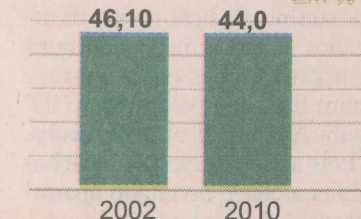
Jovens

Em %



Entre 31 e 45 anos

Em %



DEMOGRAFIA DO SALÃO DO IMÓVEL



“...acendem investiu numa habitação”, explica o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi), Juarez Gustavo Soares.

Segundo ele, o estilo de imóvel procurado pelos jovens depende um pouco da faixa de renda e do tempo que está empregado. Pessoas com idade entre 20 e 29 anos ainda são as grandes beneficiadas pelo Minha Casa, Minha Vida. Já os jovens entre 30 e 34 anos, com um pouco mais de bagagem profissional, partem para os econômicos ou de médio padrão, de até R\$ 200 mil.

“O perfil jovem do comprador de imóveis não é mais tendência. É algo consolidado que vai avançar ainda mais nos próximos anos”, acrescenta Soares.

Outro dado interessante é sobre a renda do comprador. Ela subiu de R\$ 4.444, em 2009, para R\$ 4.877 em 2010, estimulando a venda de unidades de médio e alto padrão.

tegrar à cidade. Hoje, ele é visto como balneário. Com a perspectiva de valorização, o estilo dos imóveis vai mudar. No futuro, será possível ver mais unidades de médio e alto padrão”, acrescenta Juarez.

Vila Velha já começa a chamar a atenção, principalmente pelos empreendimentos econômicos que foram lançados este ano. A região de Aribiri é a que mais está em crescimento. “O mercado continuará alto. Mas hoje predominam os lançamentos em regiões como Praia da Costa e Itapoã. No futuro, em unidades, os empreendimentos econômicos vão ser a maioria”.

A procura por Jardim Camburi também não para. Das pessoas que querem comprar imóvel em Vitória, 46,2% tem interesse em investir no bairro.

## Imóveis também são uma forma de investimento

■ O número de pessoas que compram imóveis apenas para investir também cresceu. Este ano, 15,2% dos visitantes da feira tinham esse objetivo. No ano passado, esse índice era de 11,4%. O economista, João Saleme, responsável pela pesquisa, acredita que a tendência é aumentar o número de interessados nesse tipo de aplicação. “O imóvel não desvaloriza e a pessoa não corre o risco de perder seu dinheiro como na Bolsa de Valores. Esse investimento é menos arriscado e gera garantia de que a pessoa vai ganhar,

no mínimo, o que pagou pela unidade”, destaca. Segundo ele, no caso de quem tem um imóvel próprio, comprar outro, mesmo que financiado, vale a pena. “Se for residencial, a pessoa pode mudar para a nova moradia, alugar a outra e, com o dinheiro da locação, pagar os juros do financiamento”, destaca. O presidente da Ademi, Juarez Gustavo Soares, acredita que também vai crescer o número de interessados em salas comerciais. “É a primeira vez que colocamos esse perfil de imóvel na pesquisa. Neste ano, eles tiveram uma representação pequena, de 2,8%. Mas, com os investimentos que estão chegando, principalmente na Serra, a tendência é de maior procura”.

## RADIOGRAFIA DO SALÃO DO IMÓVEL

### Perfil do comprador

Renda familiar: R\$ 4.877, quase 10% superior à de 2009.

59% ainda não possuem imóvel próprio.

83,3% querem um imóvel para morar.

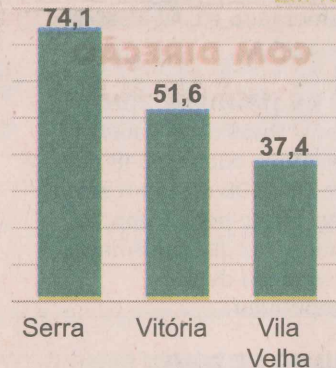
Entre o público do salão, 15,2% era composto por investidores.

Em 2009, esse público era de 11,4%.

75,1% pretendem financiar um imóvel no banco.

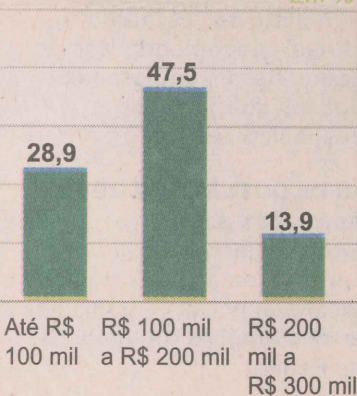
### Os bairros mais procurados

Em %



### Imóveis mais procurados

Em %





dades de médio e alto padrão. Por conta dessa mudança, de 2009 para 2010 aumentou de 33% para 36,3% o interesse das pessoas por imóveis de três quartos. No caso das unidades de dois dormitórios, que foram as vedetes da edição do ano passado, a procura diminuiu, passando de 62,6% no ano passado para 60,5% neste ano.

**BAIRROS MAIS PROCURADOS**  
A pesquisa também mostrou que comprar um imóvel na Serra ainda é a preferência dos investidores. No ano passado, a cidade era atrativo para 66,8% das pessoas e em 2010, para 74,1%.

Entre os motivos, os imóveis populares que existem na região, além das unidades de médio padrão e comerciais que começam a ganhar a cidade. Entre os bairros que se destacam estão Laranjeiras, Jacaraípe e Manguinhos.

“O Litoral da Serra vai se in-

# Classe média vai às compras e sai de apartamento novo

**Mudança no perfil do comprador alavanca vendas de imóveis que custam entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil**

■ A crise financeira foi embora e com ela o medo de investir na compra de imóveis. Enquanto no ano passado, a maioria dos compradores no Salão do Imóvel buscavam moradias do Minha Casa, Minha Vida, na edição deste ano, o perfil do consumidor mudou.

A maioria dos visitantes

(47,5%) estava em busca de unidades com preços médios de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil.

Em 2009, a procura por imóveis populares, que custam menos de R\$ 100 mil, era de 43%. Neste ano, esse volume caiu para 28,9%.

“O que aconteceu é que a crise trouxe uma preocupação. E a classe média é conservadora. Na época de crise, a compra da casa própria foi adiada. Agora, o consumidor voltou a ter confiança e por isso está retomando os planos que ficaram suspensos”, destaca o presidente da Ademi, Juarez Gustavo Soares.

A procura por unidades de R\$ 200 mil a R\$ 500 mil também cresceu. Em 2009, o índice era de 13,8%. Neste ano foi de 19,5%.

Segundo o presidente da Ademi, apesar dessa mudança de perfil os imóveis supereconômicos, do programa do governo, vão continuar avançando o mercado imobiliário.

“O ano passado foi o período de lançamento do programa. Muitas empresas adaptaram projetos para serem beneficiadas. Agora, as construtoras já se preparam para atender a todos os públicos”, acrescenta.

## Os bairros



A Gazeta - Ed. de Arte - Gilson

**Crescimento.** Serão construídos um centro de funilaria e logística e a primeira unidade da concessionária no município serrano

## Kurumá planeja investir R\$ 14 milhões na Serra

**Os empreendimentos do grupo Águia Branca vão gerar 185 novos postos de trabalho na região**

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

■ A Kurumá, concessionária do grupo Águia Branca, planeja investir R\$ 14 milhões na Serra até 2012. No primeiro semestre do ano que vem, num terreno de 11 mil metros quadrados localizado às margens da BR 101, em frente ao Makro, será

inaugurado um centro de funilaria, revisão e recepção de carros zero quilômetro. Esse empreendimento significa um investimento de R\$ 6 milhões. Em 2012, o grupo pretende inaugurar uma nova Kurumá. O investimento previsto é de R\$ 8 milhões.

No caso do centro de funilaria e logística, a ideia é retirar as cegonhas, que transportam carros novos, de Vitória e concentrar todo o trabalho de funilaria das concessionárias do grupo, dono também da Vitória Motors, neste novo centro.

Em 2012, a intenção é inaugurar uma nova Kurumá, a primeira no município serrano. O investimento previsto para esse empreendimento gira perto dos R\$ 8 milhões. O centro de funilaria e logística, mais a nova concessionária, vão gerar 185 novos postos de trabalho. Cem na concessionária e 85 no centro.

“O centro de funilaria e logística é um empreendimento construído para acabar com dois gargalos. Primeiro, porque, na hora de recebermos os carros zero, há o pro-

blema das cegonhas dentro das vias públicas de Vitória. São várias as restrições. Com o empreendimento da Serra, isso vai acabar.

“O segundo gargalo a ser sanado é o da funilaria, setor que ocupa muito espaço nas nossas lojas. Todo o trabalho de reparação dos veículos avariados vai para o município da Serra, o que deixará as concessionárias de Vitória e de Vila Velha com mais espaço para o crescimento”, destacou Riguel Chieppe, diretor da unidade de comércio do grupo Águia Branca.

### RIO DE JANEIRO

Ontem, o grupo inaugurou sua primeira concessionária Toyota na capital fluminense, na Barra da Tijuca. É a segunda no Estado do Rio de Janeiro, a outra unidade fica em Campos. O empreendimento, um investimento de R\$ 14 milhões, tem 8 mil metros quadrados de área construída, a maior da concessionária Toyota do Rio de Janeiro.

“A montadora nos chamou para o Rio por conta da nossa atuação em Vitória. Queremos crescer vigorosamente

nos próximos cinco anos. Estamos de olho na expansão que a cidade terá por conta de Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016. Até 2015, a ideia é construirmos uma nova Kurumá no Rio de Janeiro, desta vez na Zona Sul”, revelou Riguel Chieppe.

Com essa loja no Rio de Janeiro, décima concessionária Toyota do grupo no Brasil – são três unidades no Espírito Santo, cinco em Minas Gerais e duas no Rio – o grupo Águia Branca torna-se o maior detentor de concessionárias Toyota do país.