

AJ03427-1

Habita.com - ES

Instituto Jones dos Santos Neves  
Biblioteca

o TRIBUNA

# IMÓVEIS



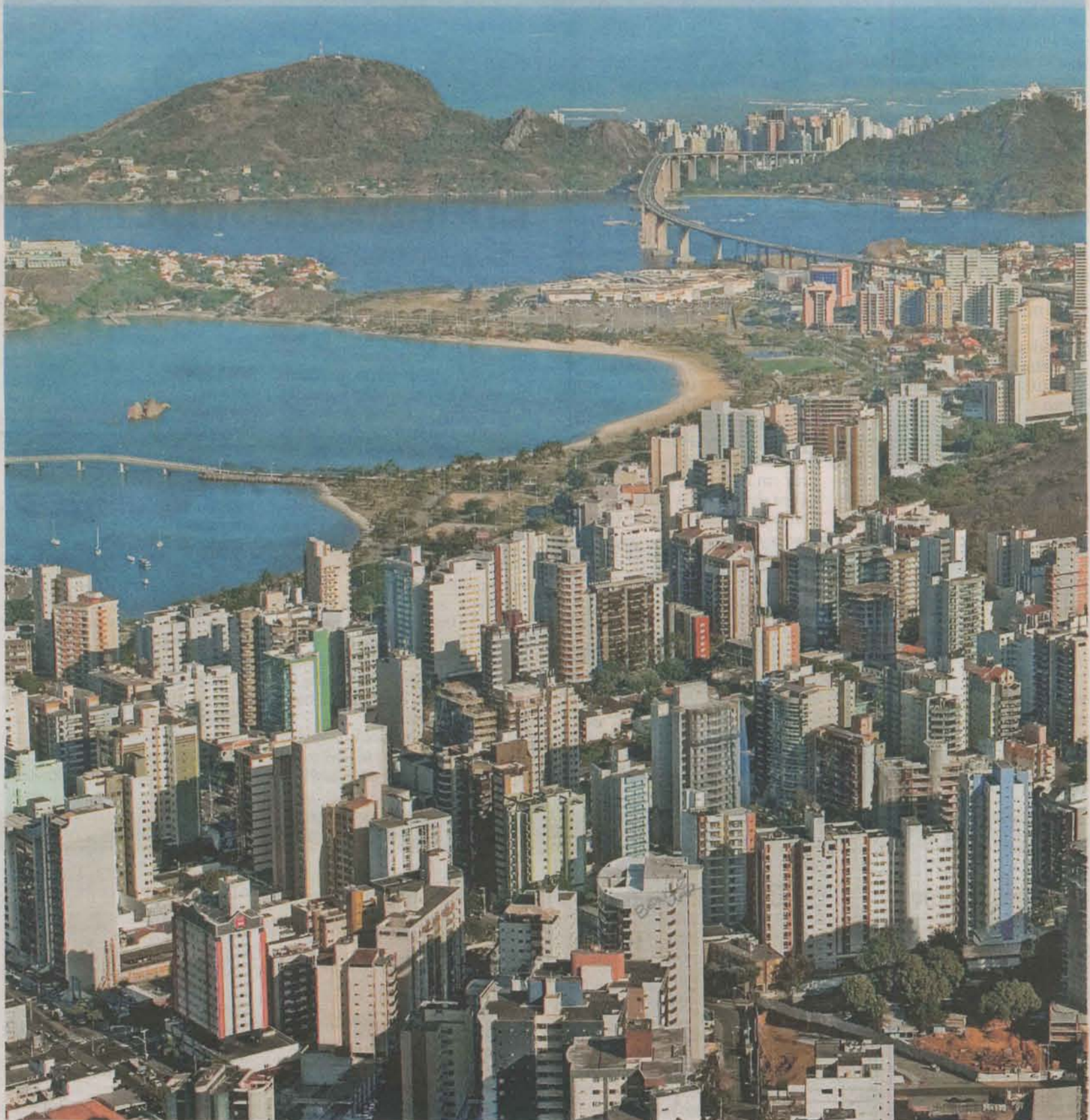
EDIÇÃO ESPECIAL

VITÓRIA, ES | QUARTA-FEIRA, 09 DE MAIO DE 2012

LEONEL ALBUQUERQUE

## Ademi: 33 anos de história no Espírito Santo

A evolução do mercado imobiliário capixaba é a própria história da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo



Participação nos conselhos e formulação dos PDUs > 5



Lançamentos e tendências, do popular ao alto luxo > 10 e 11



Salão do Imóvel 2012 com várias novidades > 12



Imóveis

# Trajетória de desenvolvimento

São mais de três décadas de atuação da entidade que representa o mercado imobiliário capixaba no Espírito Santo

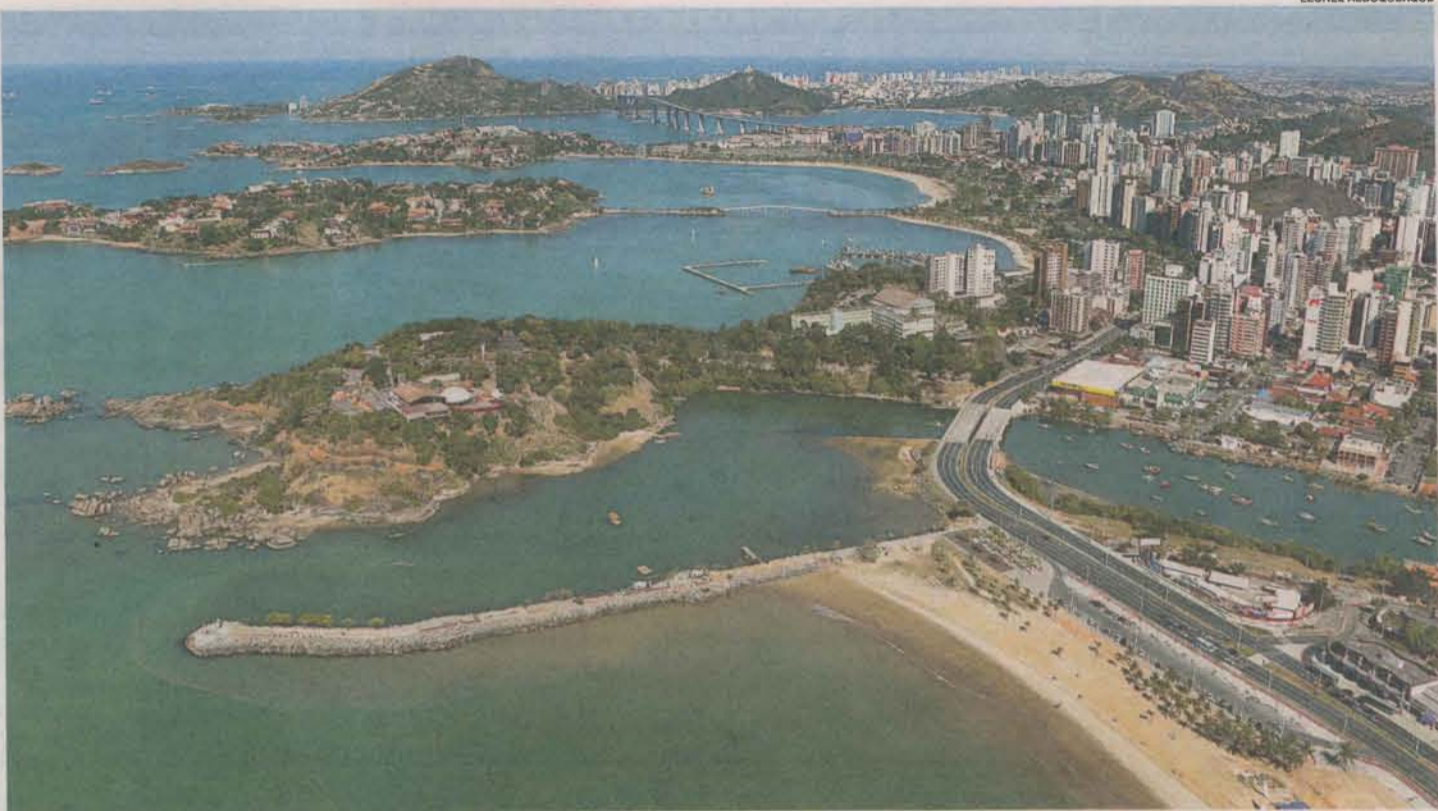
A Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES) completa hoje 33 anos de história, uma trajetória que se confunde com o crescimento e a transformação das principais cidades do Estado e a evolução do mercado imobiliário capixaba.

Muitos são os motivos para comemorar. Atualmente, o mercado imobiliário capixaba vive um momento de expansão, de forma estável e moderada. Ou seja, o mercado está em equilíbrio: o volume de lançamentos está adequado à demanda.

E esse mercado passa por um momento de amadurecimento, afirma o presidente da Ademi-ES, Juarez Soares. Hoje, segundo ele, a principal tendência das construtoras é a busca por novas áreas e a diversificação nos padrões dos empreendimentos.

Até o final deste ano, a previsão é de que serão lançadas 17 mil novas unidades, entre casas, apartamentos, salas e lotes. E o melhor de tudo: em vários locais do Espírito Santo.

Entre os projetos, há desde residenciais econômicos contemplados pelo programa Minha Casa, Minha Vida, a edifícios de alto padrão, terrenos em loteamentos, shoppings centers, hotéis e edifi-



LEONEL ALBUQUERQUE

VITÓRIA, assim como outras cidades do Estado, ganhou novos contornos nos últimos anos. Em 2011, havia 33.191 imóveis em construção e a expectativa é de que 17 mil novas unidades sejam lançadas até o final deste ano, entre casas, lotes, salas e lojas

cios corporativos com conceito diferenciado.

Os empreendimentos estão distribuídos na Grande Vitória e em municípios do Norte, como Aracruz, Linhares e Colatina, e no Sul do Estado, como Cachoeiro de Itapemirim.

O Estado acompanhou o crescimento do setor de imóveis, que saltou de 7.870 unidades construídas (empreendimentos acima de 800 metros quadrados) em 2002, para 33.191 em 2011.

Além do que é possível mensurar em números, especialistas da área destacam a qualidade dos empreendimentos e as inovações.

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO/PML



LINHARES está na rota dos investimentos da indústria da construção

## Entidade acompanha mudanças

Basta andar pelas ruas para perceber que as principais cidades do Espírito Santo ganham novos contornos a cada dia, crescendo verticalmente ou se expandindo por áreas antes pouco ocupadas.

Os canteiros de obras ou placas de venda e aluguel nas fachadas dos edifícios mostram que o mercado imobiliário capixaba está num dos melhores momentos de sua história.

É um dos segmentos da economia que faz parte da vida dos capixabas, seja dos que sonham com a casa própria ou dos que encontram no setor uma oportunidade de emprego ou negócio.

A Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), que hoje completa 33 anos, é testemunha dessas transformações e, mais do que isso, personagem atuante nas conquistas do setor.

A entidade é uma sociedade civil sem fins lucrativos que tem como objetivo a defesa dos interesses do

**UMA NOVA sede foi inaugurada em março deste ano, com instalações mais modernas para as empresas associadas**



mercado imobiliário capixaba e reúne representantes de vários segmentos da cadeia produtiva do setor.

Quando foi fundada, em 1979, a paisagem urbana e a conjuntura econômica eram bem diferentes e seus integrantes eram pouco mais que uma dezena.

Hoje, são muitas conquistas para

comemorar, como o Salão do Imóvel, evento criado pela entidade, que é uma grande vitrine do setor no Estado, gerador de grandes negócios.

Outra iniciativa bem-sucedida é o Prêmio Destaque Ademi, realizado a cada dois anos e que reconhece as empresas inovadoras. No ano passado, foram 300 inscritos.

## O QUE ELES DIZEM

JULIA TERAYAMA - 21/09/2010

### Fortalecimento

"Parabenizo a Ademi, que vem desempenhando um importante trabalho para o fortalecimento do mercado imobiliário capixaba.

A associação vem se transformando em um fórum para discussões sobre o mercado imobiliário, produzindo informações sobre as tendências do setor".



José Eugênio Vieira, superintendente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-ES)

### Esforços

"A Ademi é uma associação que congrega empresas do mercado imobiliário na forma mais ampla.

Na atual gestão, ela teve um crescimento importante que serviu para alavancar o setor. Essas empresas vieram para somar esforços ao trabalho que já vem sendo desenvolvido pelo presidente e sua equipe".



Ary Barbosa Bastos, presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Espírito Santo (Sindimóveis)

### Representante

"Temos que parabenizar a direção da Ademi que tem desempenhado bem o papel de representante do mercado imobiliário. As empresas do mercado imobiliário têm as demandas periódicas que merecem a atenção de um conjunto e a associação tem o papel de diluir as demandas das empresas em conjunto".



Aurélio Dallapicula, presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Espírito Santo (Creci-ES)

### Trabalho

"A Ademi é uma entidade importante para o mercado imobiliário e a construção civil do Estado. Tem sido parceira de todas essas entidades e inclusive hoje, tem trabalhado junto com a Adit, trazendo cursos e eventos de nível nacional para beneficiar as empresas locais".



Lucas Izoton, vice-presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e diretor da Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil (Adit)

### Parceria

"Nossa parceria com a Ademi é de longa data. A entidade representa um mercado que cresceu muito neste período. A Rede Tribuna tem acompanhado esse crescimento através de divulgação e da parceria, principalmente nas edições do Salão do Imóvel. Este caderno especial é uma demonstração da nossa afinidade com a entidade".



Geraldo Schuller, diretor de Marketing da Rede Tribuna



**Imóveis**

ANTÔNIO MOREIRA - 08/09/01

# Crescimento junto com as cidades

A Ademi participou do crescimento dos municípios e se tornou uma entidade que representa as empresas do setor

Quando a Ademi foi fundada, há exatos 33 anos, o centro de Vitória, principalmente o entorno do Parque Moscoso e a Rua Sete, era a área residencial de maior valorização imobiliária no Espírito Santo.

A Praia do Canto era reservada a poucos privilegiados. Quase não existiam empresas que atuavam nesse setor, mas já havia necessidade de representatividade para o segmento.

“Na época, uns empresários do setor de loteamentos estavam com um problema com a lei de partilha do solo e precisavam de representatividade para discutir a questão

**DEPOIMENTO**

**União**

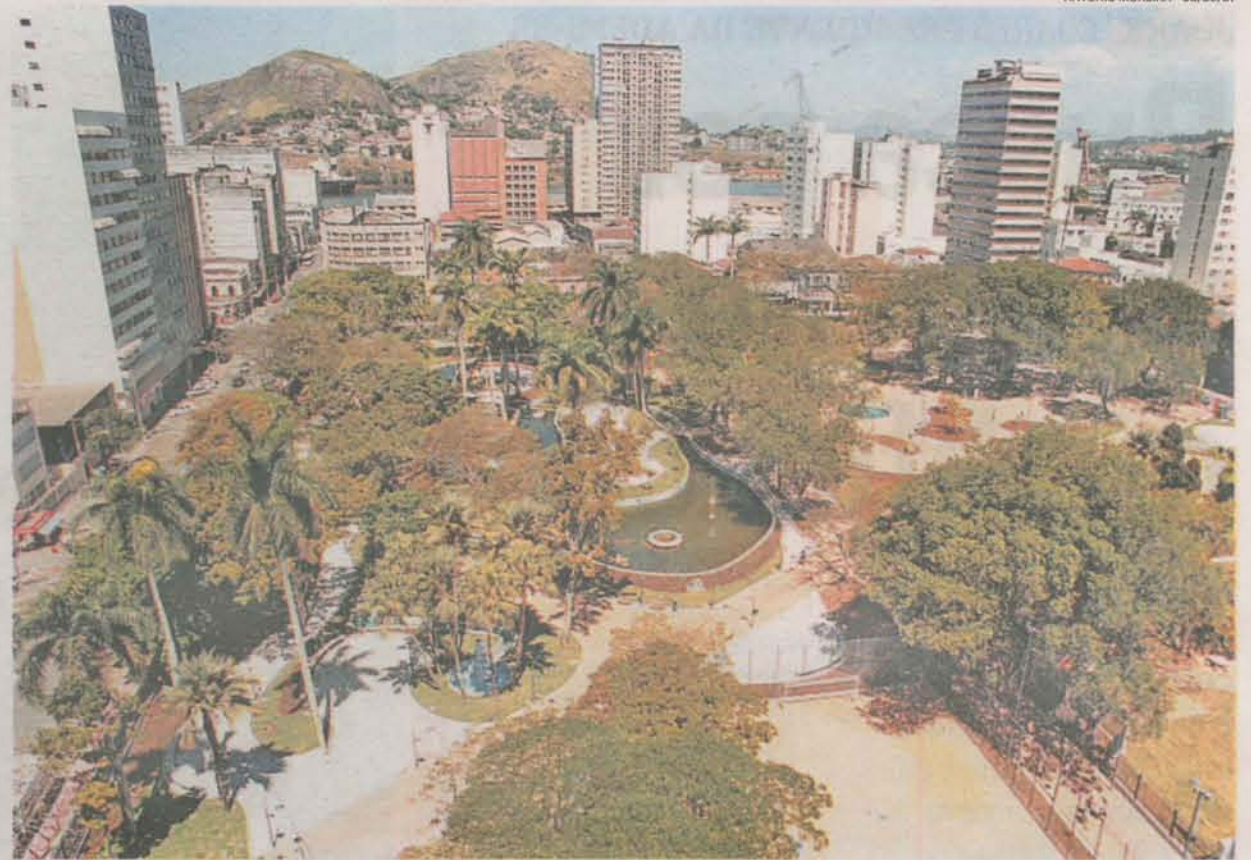
“A Ademi e o Sinduscon não são apenas parceiros, são partes do mesmo bolo, mas a Ademi é a parte mais gostosa. É o recheio, afinal, é onde está o faturamento”.



**Constantino Dadalto, presidente do Sinduscon-ES**

com o governo”, comentou um dos fundadores da entidade, Osmir Pimentel, que foi convidado por esse grupo para criar a associação.

Os loteadores acabaram desistindo, mas Osmir, primeiro presidente da entidade, e outros empresários apostaram na Ademi como uma entidade para agregar o



**PARQUE MOSCOSO:** região valorizada na época da fundação da Ademi dominava os lançamentos imobiliários

setor na busca de novas oportunidades para o mercado imobiliário capixaba, que já se mostrava bastante promissor.

“Na época, muito antes da internet, não se tinha elementos indicativos de mercado como estudos, dados, projeções”, recorda.

Uma das primeiras iniciativas da Ademi foi orientar os investidores, detectando áreas, analisando valores, buscando alternativas.

O empresário José Pedro Zamborlini destaca as convenções da Ademi, que faziam parte da rotina dos empresários. “Nós trazíamos grandes nomes do mercado nacional para falar sobre as principais tendências do setor”, lembra o ex-presidente da associação.

Desde o começo, a entidade sempre contou com importantes parcerias que permanecem até hoje, como a feita com o Sindus-

con, que abrigou a entidade em suas dependências por muitos anos.

Outro ex-presidente da Ademi, José Luiz Kfuri, comenta que as entidades passaram a interagir e se fortaleceram.

O empresário ressalta a importância da oferta de cursos de capacitação profissional, outra bandeira da Ademi, que muito contribuiu para a qualificação do mercado.



## Imóveis

JUAREZ SOARES PRESIDENTE DA ADEMI-ES

# Busca por inovação e qualificação

Juarez Soares diz que qualidade de vida, construção sustentável e mobilidade urbana impulsionam empresas do setor imobiliário

Nos últimos anos, a Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES) se consolidou como uma entidade presente e atuante no mercado imobiliário capixaba, com participação ativa em todas as discussões e debates focados no setor.

O presidente da Ademi-ES, Juarez Gustavo Soares, afirma que os temas qualidade de vida, construções sustentáveis e mobilidade urbana impulsionam as empresas do setor imobiliário a buscarem inovação e qualificação.

**A TRIBUNA - Quais são as principais metas, quais foram os principais desafios e vitórias no trabalho da Ademi-ES nos últimos 33 anos?**

**JUAREZ GUSTAVO SOARES -** A Ademi tem por propósito principal o fomento do mercado imobiliário capixaba. Congregar os diversos atores deste mercado é o principal desafio da entidade e a essência de sua força. Hoje, a Ademi tem, entre seus associados, construtoras e incorporadoras, imobiliárias, loteadoras, administradoras de condomínios, além dos setores de cooperativa, consórcio e shopping centers.

**Quais são as principais discussões e debates do mercado imobiliário nos dias de hoje?**

Os debates do setor imobiliário não se dissociam dos debates da sociedade de forma geral. Qualidade de vida, cidades e constru-

ções sustentáveis, mobilidade urbana, capacidade de investimento do poder público, relacionamento com o consumidor. São estes temas macros que impulsionam as empresas e os profissionais a buscarem inovação e qualificação.

**Quais são as tendências do mercado imobiliário para os próximos anos?**

O mercado imobiliário está em constante transformação. Este dinamismo é motivado pelo desejo das pessoas de morar melhor. Isso vale tanto para quem vai adquirir o primeiro imóvel quanto para quem está fazendo um upgrade; vale para um imóvel econômico ou de alto padrão. As pessoas buscam segurança, lazer, facilidades de comércio e serviço próximos. Mais que uma tendência, esta é uma realidade.

**Qual o papel da Ademi na elaboração dos PDUs junto às prefeituras? Qual a importância desse trabalho para as gerações futuras?**

O poder público tem um papel fundamental e intransferível para o desenvolvimento das cidades. Os conselhos dos planos diretores são o fórum onde os rumos futuros são debatidos e definidos. Em que cidade queremos morar? Qual cidade queremos deixar para as próximas gerações? Quais os vetores de expansão urbana? Esses conselhos contam com a participação de diversos segmentos da sociedade e o setor privado é um destes. A Ade-

**“Congregar os diversos atores que atuam neste mercado é o principal desafio da entidade e a essência de sua força”**



JUAREZ SOARES afirma que crescer com responsabilidade é o que marca a atuação das empresas do mercado

mi tem orgulho de sua participação ativa e responsável nesses conselhos. O crescimento das cidades não pode ocorrer de forma predatória. Pelo contrário, deve ocorrer de forma planejada. Quanto mais sustentável este crescimento ocorrer, melhor para o setor imobiliário.

**Quais são as propostas da entidade e do mercado para o futuro?**

O mercado se expandiu nos últimos anos, sobretudo pela expansão geográfica. Mais bairros e mais cidades passaram a compor o mercado imobiliário. Uma tipologia maior passou a ser oferecida ao cliente e mais famílias passaram a poder comprar o seu imóvel. Crescer com responsabilidade é o que vem marcando a atuação da entidade e das empresas do mercado imobiliário neste cenário.

**A Ademi tem um trabalho muito importante, como importante do mercado imobiliário no Estado. Como é feito este trabalho?**

A Ademi tem entre seus focos estratégicos a qualificação profissional, o levantamento de dados e estatísticas, a promoção de eventos como o Salão do Imóvel e o Prêmio Ademi e a comunicação com o mercado. Estar próximo ao associado é fundamental para entender as demandas do setor. Para respondê-las rapidamente, valorizamos muito a parceria com outras entidades ou atores. Várias realizações da Ademi ocorrem em parceria com o Sinduscon, o Creci ou o Sebrae, por exemplo.

**Qual a importância do Prêmio Ademi e do Salão do Imóvel?**

São os dois principais eventos do mercado imobiliário capixaba. Este ano, vamos para 19ª edição do Salão do Imóvel. Seja em momentos de crise ou de crescimento, lá estava o Salão do Imóvel. Simbolicamente, representa a unidade, o crescimento e a maturidade do setor. Institucionalmente, é um momento para as empresas fazerem os seus lançamentos e se diferenciarem perante o cliente. Comercialmente, é o local apropriado para as promoções ou outras ações que levem benefício aos consumidores. O Prêmio Ademi, evento que acontece a cada dois anos e que terá sua quinta edição em 2013, é uma grande festa de todo o segmento imobiliário e uma forma saudável de promover empresas, produtos e profissionais que se destacaram no período.

**Sobre a empregabilidade do setor da construção civil, como se dá a cadeia produtiva, antes e após a entrega das obras?**

O segmento imobiliário é parte de uma grande cadeia produtiva e de negócios que inclui a indústria da construção civil, inclui o traba-

## QUEM É

## Juarez Gustavo Soares

- ▶ IDADE: 41 anos
- ▶ ONDE NASCEU: Governador Valadares - MG
- ▶ ATUAÇÃO: presidente da Ademi-ES, desde 2009
- ▶ FORMAÇÃO ACADÊMICA: Economia (pela Ufes) e pós-graduado em Gestão Empresarial (pela FGV)
- ▶ EMPRESA E CARGO ATUAL: hoje é sócio regional e diretor da Lopes Consultoria Imobiliária

lho das imobiliárias e dos corretores autônomos. E, após a entrega, existem as administradoras de condomínios, indústria e comércio de móveis e artigos de acabamento, paisagistas, arquitetos e decoradores, uma extensa cadeia.

**Pesquisas e planejamento são hoje ferramentas importantes para o desenvolvimento do mercado imobiliário. Quais são as disponíveis atualmente?**

As pesquisas e dados estatísticos são ferramentas de inteligência de mercado indispensáveis em um mercado com alto grau de competitividade e profissionalismo. A Ademi realiza, participa ou apoia o IVV (Índice de Velocidade de Vendas) que, por amostragem, mede o comportamento das vendas mês a mês; a Pesquisa de Demanda com os visitantes do Salão do Imóvel, que mede a intenção de compra e indica tendências de mercado; e o Censo Imobiliário, que o Sinduscon realiza há 10 anos e indica o volume de lançamentos semestralmente, segmentado por região e tipologia. Estas pesquisas ajudam o empresário no planejamento de suas estratégias e na tomada de decisões.

**MOVIMENTAÇÃO NO SALÃO DO IMÓVEL.** Neste ano acontece a 19ª edição do evento, que representa o crescimento e a maturidade do setor, segundo Soares



MARCELO ANDRADE - 28/09/2010



## Imóveis

# Mercado auxilia no desenvolvimento

Com participações em conselhos e na formulação do Plano Diretor Municipais, Ademi ajuda a planejar o futuro das cidades

Luiz Fernando Brumana

“N ão existe uma cidade desenvolvida sem um mercado imobiliário forte”. Essa é a definição do secretário de Desenvolvimento de Vitória, Kleber Frizzera. E não é apenas na capital que os imóveis têm papel preponderante.

Com participações em conselhos e na formulação do Plano Diretor Municipais (PDM) de várias cidades, a Associação Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES) tem auxiliado diretamente a planejar o futuro dos municípios. “Tem uma participação presente na discussão sobre a cidade, o que não está isolado do desenvolvimento. A Ademi faz parte do conselho município e do

Plano Diretor Urbano de Vitória”, explicou Frizzera.

Vila Velha não fica atrás. Com a ajuda da Ademi, foi possível detectar novos eixos potenciais de desenvolvimento na cidade, antes focado na Praia da Costa, Itapoã e Itaparica.

“A Ademi colabora muito com a negociação dos apartamentos de salas comerciais. Antes havia apenas 25 mil metros quadrados de salas comerciais em construção. Hoje são 500 mil metros quadrados”, explicou o secretário de De-

senvolvimento municipal, Henrique Casamata.

Com o metro quadrado em Vila Velha em torno de R\$ 5 mil, o secretário destaca que a participação da Ademi é determinante para credenciar os empreendimentos construídos no município. “Quando uma pessoa compra um apartamento com uma construtora ligada à Ademi, passa a dar credibilidade da venda do imóvel”, explicou Casamata.

Na Serra, que tem recebido grande número de construções, a Ademi tem ajudado a definir o planejamento urbano. “A Ademi tem informações confiáveis sobre o destino da mancha urbana, o que auxilia sabermos onde temos de construir novas escolas e postos de saúde, por exemplo”, afirmou o secretário de Planejamento Leonardo Bis.

De 2006 a 2012, mais de 10 mil unidades habitacionais foram entregues na Serra e há mais 23 unidades em construção ou com projetos aprovados. “A Ademi foi protagonista, por exemplo, na produção do PDM, para que o plano fosse real”, explicou o secretário.

## O PAPEL DA ADEMI

- **VITÓRIA:** faz parte do Conselho Município do Plano Diretor Urbano de Vitória e discute o desenvolvimento do município com foco no setor imobiliário.
- **VILA VELHA:** a Ademi participa do Conselho de Desenvolvimento Urbano e tem papel importante na comercialização de imóveis.
- **SERRA:** auxílio na produção do Plano Diretor Municipal (PDM) e no diagnóstico da expansão da cidade.



VISTA DA PRAIA DA COSTA: potencial de desenvolvimento em Vila Velha



Imóveis

# Presidentes registram história

**Pela presidência da entidade passaram 15 empresários que deram sua contribuição ao desenvolvimento do mercado no Estado**

**D**o sonho da casa própria aos imóveis como investimento. Dos condomínios de luxo aos conjuntos habitacionais. Das antigas e charmosas construções à descoberta de novas áreas de grande potencial imobiliário.

Muitas foram as transformações do mercado imobiliário capixaba nas últimas três décadas. A paisagem natural, privilegiada em várias áreas do Estado, permanece a mesma. Mas a paisagem construída mudou muito. Isso, graças ao crescimento da indústria da construção civil.

A Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES) acompanhou e participou ativamente dessa evolução. Os empresários que presidiaram a entidade nestes 33 anos têm muitas histórias para contar.

É com base nessas experiências que os caminhos para o futuro são

definidos. Em um ponto todos concordam: as expectativas são boas, mas ainda há muito trabalho por vir.

O empresário José Luiz Kfuri, que presidiu a entidade por dois mandatos, ressalta que o setor se profissionalizou muito nos últimos anos e os incorporadores e construtoras se tornaram mais competitivos.

Neste período observamos também um salto de qualidade nos padrões dos imóveis, registra o ex-presidente Rodrigo Gomes de Almeida. Ele lembra que o Estado passou por uma transição de casas para apartamentos e hoje está no conceito dos condomínios clube. Essas mudanças refletem os novos comportamentos social e econômico dos capixabas.

José Pedro Zamborlini, presidente da Ademi por três mandatos, lembra que a expansão geográfica dos empreendimentos, como na Serra, por exemplo, contou com uma importante participação da Ademi.

"A Ademi e o Sinduscon sempre buscaram junto ao poder público a infraestrutura adequada para a ocupação de novas áreas", afirma Zamborlini.

Tanto empenho na defesa do setor tem o reconhecimento dos seus empresários e profissionais. De acordo com Durval Vieira de Freitas, um dos responsáveis pelo planejamento estratégico da entidade, as pesquisas de 2009 mostram que o percentual de associados muito satisfeitos era de 77% e, em 2001, esse número passou para 85%.

**SAIBA MAIS**

**Empresários na liderança**

- > OSMIR da Rocha Pimentel foi o primeiro presidente da entidade, que tem como data de fundação o dia 09 de maio de 1979.
- > Nestes 33 anos foram 15 presidentes, alguns ocuparam a presidência por mais de um mandato, como José Pedro Zamborlini, que presidiu a entidade três vezes.



**Competitividade**

"Com a entrada de grandes grupos nacionais, as empresas incorporadoras e construtoras do Estado tiveram que se adaptar e se qualificar muito e se tornaram mais competitivas. Todo o setor cresceu e se fortaleceu com isso."

José Luiz Kfuri



**Diversificado**

"O mercado imobiliário capixaba é amplo e diversificado. A Ademi deu uma contribuição muito importante para que isso acontecesse, atuando de forma pró-ativa na defesa e no incentivo do setor."

Rodrigo Gomes de Almeida



**Conquista**

"Tudo o que eu conquistei na vida eu devo ao mercado imobiliário. Por isso, eu sempre quis retribuir e busco passar isso para outros associados. Ver as pequenas empresas fazendo parte desse segmento é uma recompensa."

Osmir Pimentel



**Profissionalismo**

"Os profissionais do Espírito Santo se qualificaram muito. Antes tínhamos muitos corretores de outros Estados trabalhando aqui. Graças ao profissionalismo capixaba, hoje são apenas algumas inscrições secundárias no Creci."

Daniel Alves



**Integração**

"A Ademi integra toda a cadeia produtiva do mercado imobiliário. Incorporadores, instituições financeiras, imobiliárias, corretores, pessoas físicas e construtores. Empresas de todos os portes. Por isso é uma entidade democrática, forte e atuante."

Luiz Carlos de Menezes



**Equilíbrio**

"No mercado imobiliário precisamos de análises, números e dados para planejar os empreendimentos e lançar no momento certo. E a Ademi cumpre com um importante papel de ajudar a equilibrar o mercado em termos de oferta e procura."

José Pedro Zamborlini



**POSTAL** registra a vista panorâmica de Vitória por volta de 1910, tendo, ao centro, o largo da Conceição, atual praça Costa Pereira

LEONEL ALBUQUERQUE

**O CENTRO** de Vitória foi o ponto de partida para a expansão imobiliária no Estado. Hoje, esse mercado busca novas áreas, incluindo o interior do Estado. O padrão dos imóveis também mudou. De casas, para prédios e desses para condomínios clube



# Pesquisas antes dos lançamentos

Com capacidade de mudar uma região, os empreendimentos devem ser bem estudados antes de serem lançados

Com o aumento das ofertas de imóveis em todo o Estado e a grande concorrência, não há espaço para “tiros no escuro”. Por isso, as construtoras também evoluíram e, antes de decidir sobre qualquer empreendimento, são feitas pesquisas sobre perfil dos bairros, demanda de mercado e renda dos moradores da região.

Com capacidade de mudar uma região, os empreendimentos devem ser bem estudados antes de serem lançados. Segundo o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Espírito Santo (Sinduscon), Constantino Dadalto, o mercado imobiliário ficou mais

profissional e as construtoras passaram a ficar mais atentas ao que seus clientes buscam.

“Hoje com as fortes ofertas de crédito para adquirir imóveis, o produto tem de ir até o cliente, onde ele quer ter um empreendimento daquele padrão”, explicou.

E para evitar erros que dificultem o desenvolvimento do empreendimento, não há outra forma além de conhecer bem o mercado. “Com pesquisa dá para saber a região de preferência, por exemplo”, explicou Dadalto.

Entre as ferramentas para medir o mercado, as construtoras contam com senso feito pelo Sinduscon, que é semestral e Índice de Velocidade de Vendas (IVV), que mede o tempo de vendas dos lançamentos em determinada região, além de pesquisas encomendadas pelas próprias construtoras.

Para o presidente do Sindicato dos Consultores de Imóveis do Estado (Sindimóveis), Ary Bastos,



ITAPARICA, em Vila Velha: empresas fazem pesquisas antes de construir

não há mais espaço no mercado profissional para empreendimentos que não foram balizados por pesquisas. “Não há como empreendedor andar sem informação e pesquisa, é com elas que se balizam todas as formas de investimentos”, explicou.

Muitas vezes, as tendências nacionais devem ser avaliadas. “Analisamos mercados como São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte”, disse o diretor da Metron, Luiz Carlos Prado de Menezes.

## Mercado aquecido na Ilha

Ao falar do cenário urbano de Vitória, o ex-prefeito Crisógono Cruz faz questão de ressaltar a admiração pela cidade.

Ele lembra do centro da cidade e da Praia do Canto como focos principais do mercado imobiliários, mas ressalta que quando os empreendimentos, antes concentrados na ilha, se expandiram para a região continental do município, foi um período importante de ur-

banização dos bairros de Jardim da Penha, Mata da Praia, Jardim Camburi e outros.

“Antes as construções eram de três ou quatro andares, o que restringia os investimentos do mercado imobiliário”, comenta.

Serra e Vila Velha apresentam hoje grande potencial para o mercado imobiliário. “São municípios que têm praia e grandes terrenos ainda com bons preços.”



Imóveis

TENDÊNCIAS

# Mercado aposta na diversidade

Empresas desenvolvem empreendimentos dentro e fora da Grande Vitória, com perfis que vão do popular ao luxo, para todo tipo de cliente

Para quem sonha com a casa própria ou está de olho em imóveis para investir, opções não faltam no mercado imobiliário capixaba.

Atendendo à alta exigência dos clientes, construtoras apostam em empreendimentos comerciais e residenciais, de pequeno e grande porte, e que transitam dos perfis econômico ao superluxo. A palavra de ordem é diversificar.

Um exemplo são os empreendimentos com ampla área de lazer. Pouco comuns há alguns anos, os condomínios residenciais com esse diferencial têm entrado com todo gás no mercado. Alguns contam até com 40 itens diferentes, são os chamados condomínios clubes.

“Antigamente as crianças podiam brincar nas ruas. Hoje a realidade é outra. Por isso, os empreendimentos estão vindo com estrutura de lazer completa. O pai

não quer o filho em casa o dia todo, mas quer segurança”, salienta o vice-presidente da Morar Construtora, Rodrigo Gomes de Almeida.

Outra tendência são os investimentos em municípios e bairros até então pouco explorados.

A Épura Construtora, por exemplo, tem empreendimentos previstos para o bairro Aribiri, em Vila Velha, região que foi “descoberta” recentemente pelo mercado.

“Estamos identificando que há demandas que não foram atendidas”, ressalta o gerente comercial, Fabiano Valeriano Martins.

Também pouco visto fora da re-



**LINHARES** é uma das cidades no alvo das construtoras que estão descentralizando os investimentos imobiliários

gião metropolitana, os empreendimentos mistos, que reúnem unidades residenciais e comerciais, estão chegando a regiões como São Mateus, Aracruz, Linhares e Cachoeiro de Itapemirim, já que a tendência também é buscar investimentos fora da Grande Vitória.

“São condomínios compostos por minishopping, unidades comerciais e residenciais e condomínio clube”, diz o diretor Financeiro da Lorenge, José Elcio Lorenzon, que aposta no segmento.

De olho no público que mora sozinho, os imóveis do tipo quarto-

salas de alto padrão também estão ganhando força. A Metron é um das empresas que tem investido no segmento e já programa um lançamento multiuso. “Terá comércio, escritório, apartamentos e serviços”, conta o diretor da empresa, Luiz Carlos de Menezes.

## O QUE ELES DIZEM

### Crescimento

“As ofertas estão diversificadas. Há empreendimento com todas as faixas de preços. E, para ainda este ano, é esperado um crescimento do mercado.”



Constantino Dadalto, presidente do Sinduscon-ES

### Estudo

“As construtoras estão mais preocupadas em desenvolver estudos completos nas regiões onde pretendem lançar um produto. Buscam avaliar o que o público necessita e quais diferenciais podemos oferecer.”



Marcos Fraga Martinelli, diretor da Conmar

### Consciência

“Acredito que o consumidor está mais consciente no momento da compra e que a velocidade de venda será ainda melhor no segundo semestre.”



Fabiano Valeriano Martins, gerente comercial da Épura

### Qualificação

“A construção civil trabalhou muito na redução dos custos da construção. A palavra de ordem agora é qualificação para esse novo mercado de maiores empreendimentos e um Brasil em crescimento.”



Ary Bastos, presidente do Sindimóveis

### Demanda

“O setor da construção civil vive um bom momento e estamos otimistas. Estamos atentos às tendências de mercado para atender às demandas.”



Douglas Vaz, diretor da Cristal Empreendimentos

### Sustentabilidade

“Os itens de sustentabilidade são representados um benefício permanente para o proprietário. Quando compramos um imóvel, devemos pensar também nesse item. Em 2012, o mercado no Espírito Santo tende a se expandir para outras regiões.”



Pedro Zamborlini, diretor do grupo Mata da Praia/Dacaza

### Diferenciais

“A tendência é não haver lançamento dentro da rotina, sem diferenciais relevantes. O sucesso de venda são imóveis com apelo forte.”



Jose Elcio Lorenzon, diretor administrativo e financeiro da Lorenge

### Facilidade

“Diante das mudanças no cenário econômico, a gente entende que o mercado imobiliário vai ficar aquecido. Um número maior de pessoas vão comprar seus imóveis, que poderão ser financiados de forma mais fácil.”



Rodrigo Gomes de Almeida, vice-presidente da Morar

### Expectativa

“A expectativa é favorável para o mercado, que tem dois tipos de compradores: os que compram para morar e os que compram para investir.”



Luiz Carlos de Menezes, diretor da Metron



Imóveis

O QUE VEM PÓR AI

# Lançamentos residenciais e comerciais

## Cristal Empreendimentos

- > A CONSTRUTORA pretende expandir seus investimentos para fora da Grande Vitória. O Villaggio Jaguaré, por exemplo, será o próximo empreendimento a ser lançado pela Vaz, empresa do grupo Cristal.
- > TAMBÉM há empreendimentos na Serra, como o Boulevard Lagoa Residence & Resort, loteamento com terrenos a partir de R\$ 168 mil. Além do Solar do Porto, Villaggio Jaguaré.
- > EM VILA VELHA, há o Boulevard Mar D'Ulê, que é um lançamento na Praia D'Ulê, além do Esmeralda Residence, em Santos Dumond.



MAR D'ULÊ: Cristal investe em loteamentos de luxo em Vila Velha e na Serra

## Épura

- > PRETENDE levar empreendimentos para bairros e municípios pouco explorados. Também tem como foco os imóveis ligados ao programa Minha Casa, Minha Vida.
- > PARA VILA VELHA, vai levar empreendimentos para Aribiri e Terra Vermelha, bairros recentemente "descobertos" pelo mercado imobiliário. O Belle Aribiri, por exemplo, estará ligado ao programa.
- > ALÉM DISSO, está em fase de desenvolvimento um empreendimento em São Mateus, ainda sem nome. A previsão é de lançamento no segundo semestre de 2012. Também Minha Casa, Minha Vida, terá imóveis de dois e três quartos.

- um prédio de salas de serviços e o condomínio clube residencial. Cabe em municípios com mais de 50 mil habitantes.
- > A TENDÊNCIA é expandir para São Mateus, Aracruz, Linhares, Cachoeiro, Guarapari e Colatina.
- > JÁ NO COMERCIAL, a empresa pretende lançar empreendimentos de luxo, com localização privilegiada e inúmeros requisitos de sustentabilidade. Um dos lançamentos será usado como sede da empresa.
- > NA LINHA de médio padrão, terá empreendimentos comerciais em Vila Velha, próximo ao canal Bigossi.

- > TAMBÉM conta com imóvel de padrão alto, na Praia da Costa, em Vila Velha, e alguns de frente para o mar de Guarapari.
- > INVESTIMENTO em apartamentos compactos, que são empreendimentos de quarto e sala. Na Enseada do Suá, por exemplo, há prédio de perfil misto. Um exemplo será o lançamento, no próximo semestre, do Multi Suá, com o valor ainda não definido.
- > EM JARDIM CAMBURI, conta com um empreendimento Liberty, considerado uma moradia ligada a modernidade.

## Morar

- > A CONSTRUTORA pretende investir na sustentabilidade. Edifícios mais inteligentes, com menos gastos de água e energia. Existem alguns empreendimentos a serem lançados.
- > OUTRO FOCO é a expansão dos empreendimentos em cidades do Estado como Colatina e Linhares.
- > INVESTIMENTOS em condomínios com ampla sala de lazer, como o Vista de Laranjeiras, com apartamentos de dois e três quartos a partir de R\$ 100 mil.
- > OUTRO empreendimento, mas de casas, será o Aldeia Parque, que conta na área de lazer com mais de 40 itens, quadra de tênis, piscina, sala de massagem, entre outros ambientes.
- > NO RAMO DE IMÓVEIS COMERCIAIS, há empreendimentos em vários pontos da Grande Vitória como na avenida Fernando Ferrari, em Vitória e Laranjeiras, na Serra.

## Metron

- > INVESTIMENTOS em empreendimentos ligados ao programa Minha Casa, Minha Vida. Serão 1.200 apartamentos para serem entregues e alguns em fase de construção.
- > ESTÃO basicamente em dois municípios, Serra e Vila Velha.

## Lorence

- > A EMPRESA vai continuar com os investimentos em sua tendência de imóveis: os Villagios. São apartamentos de dois e três quartos no perfil econômico, mas com elevada qualidade de vida.
- > COMPOSTO por um minishopping,

## BELLE ARIBIRI:

Épura vai investir nos bairros de Aribiri e Terra Vermelha para lançamentos dentro do programa Minha Casa, Minha Vida



## TENDÊNCIAS

# Salas comerciais de luxo ganham espaço no Estado

Escassas no mercado há alguns anos, as salas comerciais ganharam novo fôlego no Espírito Santo, principalmente, em função do crescimento da economia.

Hoje, podem ser encontradas com diferentes perfis, do estilo mais básico ao alto padrão, para atender a todo o tipo de empresa.

O perfil superluxo se caracteriza pelos tamanhos generosos, localização privilegiada e requisitos de sustentabilidade, como redução da emissão de gás carbônico, iluminação solar e boa ventilação.

A Lorence desenvolveu um empreendimento com essa formatação que será inaugurado em setembro e vai abrigar a sede da empresa. "Temos, nessa linha, mais

dois empreendimentos que serão lançados nos próximos 60 dias", contou o diretor administrativo e financeiro da Lorence, José Elcio Lorenzon, fazendo mistério sobre outros detalhes dos projetos.

Segundo ele, o valor do metro quadrado dos empreendimentos varia entre R\$ 8 mil a R\$ 10 mil.

"Existe demanda. Há inúmeros bancos sediados na cidade e empresas de representação nacional e internacional que têm seus escritórios em locais improvisados", completou Lorenzon.

A construtora também vai desenvolver imóveis comerciais de médio padrão em Vila Velha, próximo ao Canal Bigossi. O empreendimento, que não tem nome definido ainda, contará com mais 300 salas.



LORENCE vai lançar prédio comercial em Vila Velha com mais de 300 salas



## Imóveis

# Salão do Imóvel com novidades

A edição 2012 do evento vem com novo formato de planta e novos expositores, como administradores de condomínios

A 19ª edição do Salão do Imóvel já está confirmada. Será realizada entre os dias 26 e 30 de setembro, no Pavilhão de Carapina, na Serra.

Promovido pela Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES), é considerado o maior evento imobiliário do Estado e um dos mais tradicionais do País.

E, este ano, o Salão vem com novidades. Segundo o diretor da Ademi-ES, Charles Bitencourt, o evento terá uma nova planta.

"Mudamos um pouco o formato. Os visitantes vão perceber a diferença. A intenção é que a movimentação fique mais dinâmica, para que as pessoas possam caminhar com mais fluidez e ter uma visão melhor dos estandes."

Este ano, o Salão terá um espaço inédito para os administradores de condomínio. "Vamos mostrar co-



LEONARDO BICALHO - 22/09/10

**SÃO CINCO DIAS** de evento com ofertas de imóveis residenciais, comerciais e loteamentos e, ainda, palestras e debates sobre o setor

## OS NÚMEROS

**123** expositores locais, nacionais e parceiros

**17 mil** visitantes

**180 milhões** de reais em negócios realizados

mo essas empresas estão atuando, com administradores fazendo exposição dos seus serviços."

As principais empresas do ramo já estão confirmadas, como a Lorenge, Morar, Galwan, Beta Espaço, Inocoopes, Grupo Dacaza, Morar e Cyrela.

Bitencourt comentou que algumas empresas compram mais de um estande. "Algumas imobiliárias aumentaram a compra de estande e nós enxergamos isso como um investimento maior. Eles devem trazer mais novidades para os visitantes."

O diretor reforçou que haverá novas palestras voltadas para o segmento imobiliário e para eco-

nomia. "Ainda não fechamos quais serão, mas vamos ter novidades, com informação não somente para os empresários, mas também para os clientes".

O Salão também vai trazer empreendimentos de outras regiões do Estado, como em Linhares e Aracruz. "Teremos a presença forte de empresas de loteamentos. Ano passado, estavam em evidência os empreendimentos do Minha Casa, Minha Vida", afirma.

Bitencourt lembrou que a entrada para o Salão é gratuita e o horário de funcionamento será de quarta a sexta-feira, das 12 às 22 horas e, sábado e domingo, das 9 às 21 horas.

## CURIOSIDADES

## No início era uma feira

- O SALÃO DO IMÓVEL é o ponto alto do mercado imobiliário no Estado. No evento, empresas lançam novos empreendimentos, fecham negócios, discutem as tendências e comercializam unidades concluídas ou na planta.
- O AUMENTO da participação de empresas e visitantes a cada edição é um termômetro da economia e do mercado imobiliário.
- QUANDO FOI lançado, há 18 anos, se chamava Feira do Imóvel e tinha ape-

nas 16 estandes.

- A PRIMEIRA edição aconteceu na área onde hoje é a Praça dos Desejos, em frente à Curva da Jurema. A estrutura foi montada sob uma lona de circo dos palhaços Xurupita. O slogan era "imóveis para chuchu a preço de banana".
- NO PRIMEIRO dia da feira choveu muito na cidade e o local acabou ficando alagado. Os organizadores tiveram que correr para reparar os estragos.

## Prêmio para a empresa que se destacar

Para premiar e reconhecer os melhores do setor imobiliário capixaba, no próximo ano vai haver mais uma edição do Prêmio Destaque Ademi, promovido pela Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES).

O prêmio é realizado a cada dois anos e, segundo o diretor da Ademi-ES, Celso Siqueira Júnior, a cada ano há novidades na premiação.

"Sempre chegamos com coisas novas, mas ainda não dá para antecipar. É possível que tenhamos novas categorias, como no setor de hotelaria, mas isso vamos decidir no início do ano que vem, quando nos reunirmos para organizarmos a quinta edição do Prêmio Ademi. Em geral, as inscrições são abertas em abril", contou o diretor.

No ano passado foram 300 empresas participantes e o prêmio ganhou novas categorias: Projeto de Interesse Social - Lançamentos, Empreendimentos Mistos e Lançamento Residencial 1 Quarto. Já a categoria Empresa Fornece-

dora foi ampliada para Empresa Fornecedora - Micro/Pequena, com o objetivo de expandir ainda mais a participação das empresas de pequeno porte no mercado. Ao são 26 categorias.

Siqueira explicou que o prêmio é realizado a cada dois anos devido ao tempo de realização dos projetos e dos empreendimentos. "A palavra de ordem do prêmio é o reconhecimento. Queremos mostrar à sociedade as empresas que se esforçam para fazer o melhor para seus clientes."

O júri é formado por represen-

tantes das entidades parceiras relacionadas ao setor imobiliário e associados da Ademi.

"Isso garante a confiabilidade na escolha dos vencedores. Nunca tivemos problemas de insatisfação. Os que ficam entre os finalistas já fazem propaganda para mostrar a

todos que já estão entre os melhores do Estado."

A premiação geralmente é feita em julho e os vencedores recebem o Troféu Destaque Ademi. Todos os finalistas são contemplados com o Selo Destaque Ademi, um tipo de "atestado de qualidade".

## Ideia surgiu em maio de 2005

Durante o ano de aniversário de 25 anos da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES), em 2005, os diretores da associação tiveram a ideia de criar um prêmio para reconhecer os melhores do setor imobiliário do Estado.

O diretor da Ademi-ES, Celso Siqueira Júnior, contou que o grupo já havia conhecido prêmios em outros estados, como Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo e Pernambuco, e pensaram em dar reconhecimento aos empresários do Estado também.

"O empreendimento que teve

sucesso, o mais bem bolado, que trouxe diferenças para o cliente e classificado entre os primeiros nas vendas deveriam ser premiados. Então aproveitamos os 25 anos e lançamos o Prêmio Destaque Ademi-ES."

Segundo Siqueira, foi trabalhoso criar o prêmio. "Buscamos uma empresa para cuidar da organização e votação, além de manter em sigilo os vencedores."

E, num almoço com os representantes das entidades parceiras e associadas, foram escolhidos os primeiros finalistas do Prêmio Ademi-ES.



**CELSO SIQUEIRA:** novas categorias



# Segurança ao investir em imóveis

Oferta de unidades de bom padrão, preço e facilidade em financiar tornaram opção de investimento mais atrativa no mercado

Muito mais que do que moradia, os imóveis são sinônimo de bons negócios e estão entre os investimentos mais procurados pelos capixabas.

Segurança e rentabilidade são os maiores benefícios em investir em um patrimônio físico que, além de gerar renda, um imóvel quando bem escolhido, mantém seu valor e muitas vezes supera a simples correção do dinheiro investido.

“Ao longo dos anos, os imóveis sempre foram um bom negócio, já me dizia o meu avô”, comenta Moacyr Martins Brottas Netto, vice-presidente da Ademi-ES, explicando que essa é uma opção antiga, uma tradição entre os brasileiros.

Mas as facilidades recentes de financiamentos e grande oferta de unidades de bom padrão e preço tornaram essa opção de investimento ainda mais atrativa no mercado capixaba.

O vice-presidente da Ademi ressalta que o Espírito Santo, que vive um ótimo momento econômico e tem um setor imobiliário muito sólido e confiável, oferece boas

## Atenção aos detalhes para ter retorno no investimento

Que os imóveis oferecem mais rentabilidade que muitas aplicações financeiras, é uma unanimidade entre os especialistas no assunto, mas alguns pontos devem ser observados para garantir o melhor retorno desse investimento.

Moacyr Martins Brottas Netto, vice-presidente da Ademi-ES, sugere atenção principalmente quanto à localização, fator determinante para a valorização de um imóvel. O número de vagas de garagem também é importante.



VISTA geral de Vila Velha: localização é determinante para valorização



ANDRESSA CARDOSO - 31/07/2011

**JARDIM CAMBURI**, em Vitória. Cidade tem possibilidade de crescimento 15 vezes maior que Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte

chances para quem quer ganhar dinheiro.

“São muitas as oportunidades, com diferentes ofertas que atendem às mais diversas demandas”, destacou.

O empresário Renato Avelar, ex-

diretor da Ademi, aposta no mercado capixaba para os próximos anos e justifica esse otimismo.

“Matérias de revistas especializadas apontam cidades como Vitória e Serra com possibilidades de crescimento 15 vezes maiores que

Rio, São Paulo e Belo Horizonte, por exemplo, e nem por isto nossos imóveis chegaram aos preços destas cidades”, ressaltou.

Se é a hora de investir no Estado, para Avelar não há dúvida. “Nossos preços estão bons em relação a

outros estados brasileiros, assim sendo eles irão subir e muito nos próximos anos, tanto pelo alinhamento com os preços dos grandes centros, como pelo crescimento do estado e aumento da demanda”, analisa.

## Empreendimento é escolha de gerações

O funcionário público aposentado Ernani Muriel Santos deixou Brasília e veio morar em Guarapari, onde já adquiriu dois imóveis. “É uma renda extra muito boa, principalmente na alta temporada. Ganho mais do que se tivesse in-

vestido na poupança”, conta.

Ernani disse que tem orientado alguns amigos que estão prestes a se aposentar a fazer o mesmo e explica que em Brasília não seria tão fácil já que lá o mercado não oferece tantas oportunidades e os pre-

ços são mais elevados.

Muitos jovens também já pensam nos imóveis como uma garantia para o futuro. Elizabeth Maia Marins, 28 anos, está adquirindo o seu primeiro apartamento, um dois quartos na Serra.

A analista de recursos humanos vai financiar a compra e pretender pagar as prestações do financiamento com aluguel.

“Como eu moro com os meus pais, essa foi uma forma de ter um patrimônio”.

**PRAIA DO CANTO**, em Vitória. Nova linha de financiamento do Banestes é para imóveis de valores superiores a R\$ 500 mil



JUSSARA MARTINS - 07/09/2011

## Linha de financiamento para imóveis no Banestes

De olho no crescimento do mercado imobiliário do Estado, o Banco do Estado do Espírito Santo (Banestes) avalia o lançamento de uma linha própria de financiamento para imóveis de valores superiores a R\$ 500 mil.

O banco oferece desde o ano passado financiamento até este valor de acordo com o Sistema Financeiro de Habitação (SFH) para imóveis até esse valor, com taxas que variam de 8,11% a 9,3%.

O diretor comercial da instituição, José Antônio Buffon, afirma que mesmo recente a carteira de operações já significativas e o volume supera as expectativas.

O Banestes também anunciou na última semana que passou a trabalhar com a portabilidade de crédito imobiliário, também para

imóveis com valor até R\$ 500 mil.

A taxa é de 8,3% para servidores públicos estaduais, municipais e federais, além de empregados de empresas privadas, que recebem salário no banco.

O interesse das instituições se justifica na verificação de que os imóveis cada vez mais são bons investimentos. O diretor do Banestes concorda, principalmente para os investidores de perfil mais conservador, menos dispostos a correr riscos do quem opta pela Bolsa de Valores, por exemplo.

Além da segurança, que é histórica, o bom momento oferece outras vantagens.

“Com o mercado aquecido, com crescimento da demanda, os imóveis passam a ter também maior liquidez”, comenta.



AJO 3427-12

**Imóveis**

FÁBIO NUNES - 18/03/2011

# Mercado mobiliza profissionais

Com um processo produtivo que demanda profissionais de variadas funções, o mercado imobiliário movimenta a economia

**F**onte de geração de emprego e renda para a economia do Espírito Santo, o mercado imobiliário capixaba mobiliza mais de 200 mil profissionais como empresários, arquitetos, engenheiros, pedreiros e até fabricantes de móveis.

Para o consultor imobiliário e ex-presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES), José Luiz Kfuri, o setor imobiliário é uma rede de prosperidade porque tem um processo produtivo que gera empregos e renda, movimenta a economia e contribui para o desenvolvimento da região onde são construídos os imóveis.

"Se for montado um organograma, os profissionais envolvidos na cadeia produtiva como a incorporadora, a construtora, engenheiros, arquitetos, corretores de imóveis, decoradores e até fabricantes de móveis, podemos contabilizar

**EMPREGOS**

**Cadeia produtiva**

SINDUSCON

**65 mil profissionais**

> ENVOLVIDOS: engenheiros, arquitetos, pedreiros, pintores, eletricitistas

SINDIMÓVEIS

**8 mil profissionais**

> ENVOLVIDOS: corretores de imóveis

CRECI

**4.500 profissionais**

> ENVOLVIDOS: corretores de imóveis

SINDMADEIRA

**6 mil profissionais**

> ENVOLVIDOS: marceneiros

SINDIMOL

**9 mil profissionais**

> ENVOLVIDOS: marceneiros

mais de 200 mil pessoas: cerca de 100 mil durante a elaboração da obra e 100 mil após a conclusão do imóvel", explicou Kfuri.

O presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Espírito Santo (Sindus-



**CANTEIRO DE OBRA:** do projeto à execução, empreendimento demanda diferentes profissionais em cada fase

con-ES), Constantino Dadalto, informou que o sindicato reconhece 65 mil pessoas envolvidas nesse segmento.

Já o Sindicato das Indústrias de Madeira e Atividades Correlatas em Geral da Região Centro Sul do Espírito Santo (Sindmadeira-ES), seis mil marceneiros produzem os móveis que são comprados para decorar esses imóveis.

O sindicato abrange uma área de 44 municípios que compreende a região Centro-Sul que vai de Vitória até as cidades do Estado que fazem divisa com o Rio de Janeiro.

O Sindicato das Indústrias de Madeira e do Mobiliário de Linhares e da Região Norte (Sindimol) informou que nove mil pessoas trabalham, direta e indiretamente, no polo moveleiro da região.

O Sindimol tem atuação em 13 municípios capixabas: de Linhares até Pedro Canário.

Juntos, o Sindicato dos Corretores de Imóveis (Sindimóveis) e o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Espírito Santo (Creci-ES), representam 12.500 profissionais. Sendo que desse total, oito mil fazem parte do Sindimóveis.

**Expediente PRODUÇÃO:** Dinâmica de Comunicação **CONTATOS:** 3232-5931 - imoveis@redetribuna.com.br  
**JORNALISTA RESPONSÁVEL:** Fabiana Pizzani **EDIÇÃO E REVISÃO:** Alessandra Tonini, Fabiana Pizzani, Flávia Martins, Joyce Meriguetti e Letícia Orlandi **REVISÃO:** Ana Carolina Scolforo **REPORTAGEM:** Ana Paula Herzog, Isaac Ribeiro, Kelly Kalle e Luiz Fernando Brumana **COLABORAÇÃO:** Cristiane de Souza **DIAGRAMAÇÃO:** Amauri Ploteixa e Cléber Silveira **TRATAMENTO DE IMAGENS:** Renan Martinelli