

# Mercado imobiliário vive melhor momento

**PARA OS  
CORRETORES ESTA  
É A HORA DOS BONS  
NEGÓCIOS**

O mercado imobiliário do Espírito Santo está em uma de suas melhores fases. Este é o momento para comprar e vender, segundo opinião dos corretores. Isso se deve ao crescimento das empresas e à descoberta de petróleo e gás no Estado.

De acordo com o proprietário da Betha Espaço Imóveis e Negócios, Paulo Roberto Loureiro de Magalhães, em relação a outros estados, o Espírito Santo vem mantendo um preço acessível para a compra e venda de imóveis. "O crescimento das empresas e dos negócios está refletindo diretamente no mercado imobiliário", afirmou.

## Investimento

Para Paulo Sardenberg, proprietário da imobiliária que leva o seu nome, o momento é propício para investir em imóveis, seja para morar, incrementar o negócio ou para aluguel ou revenda. "Se alguém está pensando em comprar, o momento é agora", ressaltou.

Segundo Sardenberg, o Espírito Santo é a "bola da vez". Ele explicou que o Estado vem tendo um desempenho diferente do restante do País, e isso está contribuindo para o crescimento da nossa economia e do nosso Estado.

"Hoje a gente observa que o Espírito Santo não cresce apenas com recursos próprios, mas também com a chegada de investimentos materiais e humanos, e isso contribui para o aquecimento do mercado imobiliário", afir-

mou Sardenberg. Na opinião dele, o mercado deverá crescer junto com a rota do petróleo.

E se o objetivo é investimento seguro, o corretor considera o mercado imobiliário uma boa aposta. De acordo com ele, o imóvel é tido no mundo inteiro como um excelente investimento de médio para longo prazo, sendo responsável pela dinâmica de diversos investimentos.

Dá para imaginar – disse Sardenberg – o que vai acontecer com o mercado imobiliário se for levada em consideração a economia do Estado. "A nossa economia e os recursos naturais estão

afiorando no nosso litoral. Se a gente pegar Macaé, no Rio de Janeiro, há 20 anos e ver o que a cidade é hoje, dá para se ter uma idéia do que Vitória vai se transformar", prevê Sardenberg.

## Dica

E para escolher o imóvel e transformá-lo em um bom investimento, a dica do corretor é contar com a ajuda de um bom consultor imobiliário pois, segundo ele, uma boa orientação é fundamental para o imóvel que se quer escolher e para qual objetivo.

"Há diversos segmentos imobiliários: comerciais, resi-

denciais e hotelaria. E um bom consultor pode dar uma orientação segura, para se ter um endereço certo para aplicação que se deseja", explicou.

O proprietário da Betha Espaço, Paulo Roberto Loureiro de Magalhães completa que são necessários alguns cuidados na escolha do imóvel que será comprado para investimento futuro. Em primeiro lugar, ele ressaltou que o mais importante é a localização do imóvel.

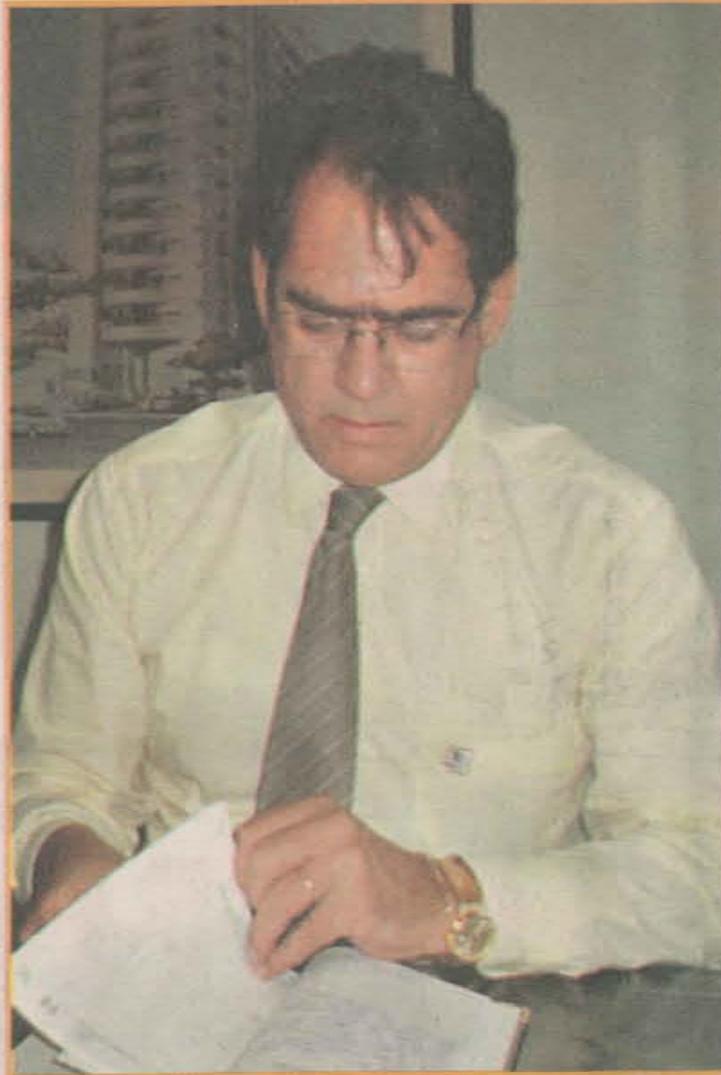
De acordo com ele, o comprador deve buscar bairros que têm fluxo de locação mais rápida, o que dará um ganho agregado me-

lhor. No caso de Vitória, ele cita os bairros Jardim da Penha, Jardim Camburi, Praia do Canto e Bento Ferreira como regiões de melhor localização.

Na opinião de Magalhães, o melhor tipo de imóvel para se investir é o comercial, pois ele agrega mais valor e dá um rendimento de 1%, enquanto o residencial está rendendo 0,5% ao mês. Mas para quem prefere investir em imóveis residenciais, a melhor opção são os apartamentos de um e dois quartos, que têm preços mais acessíveis.

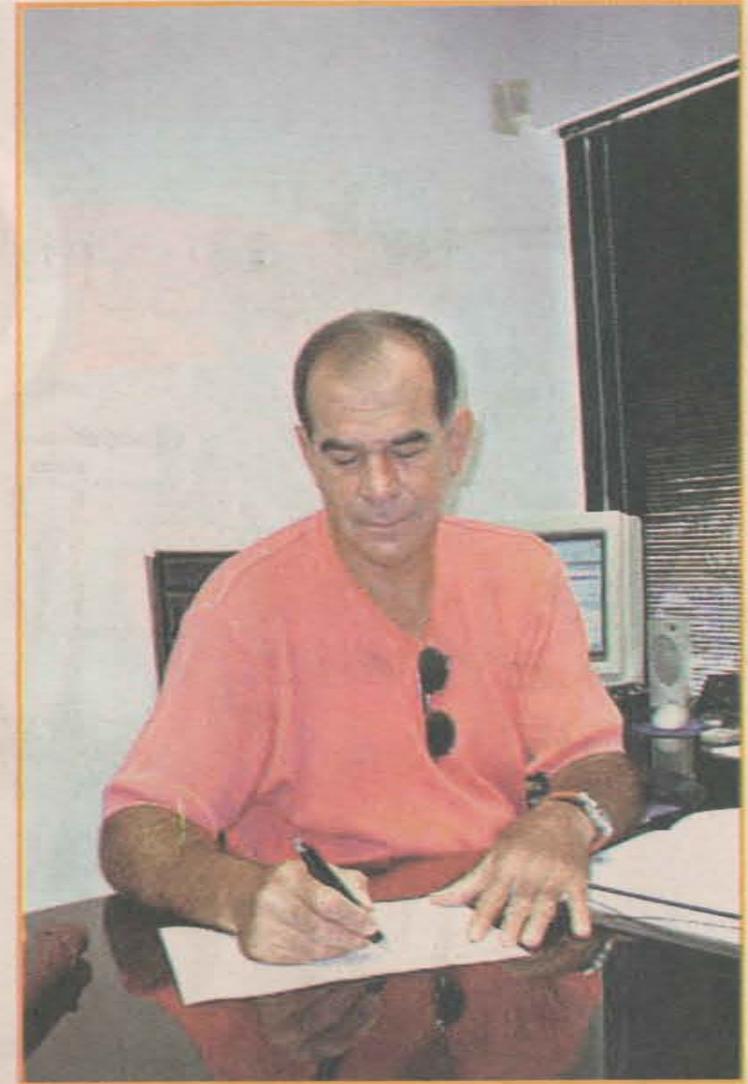
## O primeiro passo é fazer um orçamento familiar

O mercado imobiliário oferece inúmeras ofertas para quem deseja comprar ou alugar um imóvel. Porém, cuidar do orçamento familiar pode ser o primeiro passo



## CUIDADOS

Os corretores Paulo Roberto Loureiro de Magalhães (E) e Paulo Sardenberg dão dicas importantes aos consumidores sobre como proceder na hora de adquirir imóveis, a fim de se evitar dissabores e arrependimentos no futuro



# Pesquisar nunca é demais

**N**ão basta encontrar o apartamento ou casa dos seus sonhos e assinar a compra. Para adquirir um imóvel é preciso ter em mente que ele será um bem que ficará durante muitos anos com o proprietário. Por isso, antes de comprar, são necessárias algumas atitudes para evitar futuras dores de cabeça.

O corretor Augusto Vieira de Barros explica que de acordo com o tamanho e o tipo do imóvel desejado, o interessado em adquirir o imóvel deve fazer uma amostragem dos preços nos diversos bairros da cidade. Para isso, é preciso somar todos os valores encontrados, dividir pelo número de opções que separou e assim, será obtido o valor médio. Destaque, também, o menor e o maior preço encontrados. Com isso você terá uma idéia do que será justo pagar.

## A escolha do bairro

Apesar de sempre existir uma preferência por determinado bairro, é bom que a escolha seja feita de forma racional. "De posse da pesquisa de preços, leve em consideração a infra-estrutura de serviços. Procurar saber onde ficam supermercados, escolas, hospitais, farmácias, cinemas shoppings, condições de acesso e a segurança", recomenda Vieira.

A vistoria é, sem dúvida, a parte mais importante de todo o processo. Neste momento é preciso muita paciência e nada de precipitação. Não se deve, por exemplo, deixar de visitar um imóvel somente porque o anúncio não lhe agradou, pois é comum um ótimo apartamento não possuir uma propaganda

à sua altura.

Em caso de terreno, além de verificar todas as medidas, o ideal é que se contrate um topógrafo para saber se o imóvel está localizado no exato local indicado pela certidão do registro de imóveis e se tem as medidas constantes do documento. Se não tiver, fazer a correção no Registro de Imóveis custa dinheiro e tem de ser feito por meio de processo judicial, explicou o corretor.

## A propriedade

Passada a vistoria do imóvel desejado, chega o momento de verificar se o imóvel realmente pertence ao vendedor. O conselho é nunca aceitar escrituras ou contratos particulares, ou mesmo dossiês.

Somente a certidão atualizada do Registro de Imóveis (não confundir com Ofício de Notas, que é o cartório onde apenas são feitas as escrituras; apenas em cidades menores é comum que os cartórios acumulem as duas funções) competente comprova a propriedade do vendedor.

Entretanto, não basta o nome do vendedor constar da certidão como "promitente comprador". O documento deve dizer que o imóvel foi vendido à pessoa que está oferecendo o bem a você.

O corretor lembra que é preciso verificar ainda se o imóvel está "limpo", ou seja, se não existem ônus reais (penhora, hipoteca, usufruto, enfiteuse). Se o proprietário for casado, o casamento deve constar dessa certidão, e a esposa deverá participar da venda.

Se várias pessoas forem proprietárias, todas devem constar como vendedoras. Vieira aponta que se o vendedor for divorciado ou separado, isto também deverá constar da certidão. Enfim, é um trabalho minucioso que deve, sempre que possível, ser feito por um advogado.

## Recibo

Hoje em dia é comum a assinatura de um contrato prévio denominado "recibo de sinal", mediante o qual você dá um sinal ao vendedor, que fica obrigado a lhe passar a escritura definitiva em um prazo estipulado por ambas as partes.

É importante que haja uma cláusula em que o vendedor declara que o imóvel está livre e desembaraçado de ônus judiciais e extrajudiciais, e que ele (o vendedor) não está em estado de insolvência.

Geralmente o recibo traz cláusulas com penalidades para quem desiste do negócio por culpa própria. Normalmente, o candidato perde o sinal que deu, mas se o desistente é o vendedor, ele tem o dever de devolver o sinal em dobro.

Também é comum a assinatura de uma escritura de promessa de compra e venda, quando a venda é parcelada (nesse caso, a escritura definitiva somente é assinada após a quitação de todas as parcelas). Salvo disposição em contrário, cabe ao vendedor o pagamento das despesas de corretagem, se houver, e certidões, e a você o pagamento do ITBI (imposto de transmissão) e da escritura.

Contudo, para que o comprador não arrisque o dinheiro do sinal, é recomendável verificar a situação jurídica do imóvel e do vendedor. Esses são procedimentos trabalhosos e burocráticos, que geram alguns custos e levam algum tempo. Além disso, um outro problema é que nesse espaço de tempo o vendedor poderá encontrar outro comprador e fechar negócio com ele, já que não estará comprometido com você.

Garantida a compra do imóvel, é hora de iniciar a pesquisa jurídica. Você precisa saber se o imóvel está tombado, se ele será desapropriado, se pelo terreno passa uma rua, e se o imóvel de-

ve IPTU ou ITR.

Na prefeitura, procure a planta cadastral do local onde se situa o imóvel para verificar se os dados conferem com os da certidão do Registro de Imóveis. Para isso, é preciso se dirigir às Secretarias de Cultura, Meio-ambiente e Obras para saber se o imóvel está tombado ou se o município planeja desapropriá-lo.

Ainda na prefeitura, pegue uma certidão de pagamento do IPTU (se o imóvel for rural, você terá que ir a uma repartição da União e pegar uma certidão de pagamento do ITR). Finalmente, vá ao(s) distribuidor(es) e peça uma certidão negativa de tributos do imóvel. Se tudo estiver certo, ou se os problemas surgidos forem contornáveis (isto dependerá da análise minuciosa de cada caso), vá para o passo seguinte.

Também é fundamental saber se o vendedor possui dívidas. Neste caso, a venda pode até ser anulada. Vá ao distribuidor da Justiça Estadual e Federal e peça certidões em nome do vendedor.

O ideal é que todas elas contenham um "Nada Consta". Em caso de haver ações cíveis, você precisará acessá-las para saber se há dívida sendo cobrada, e qual o valor. Nesta hipótese, os credores terão que concordar com a venda, caso o vendedor não prove que possui outros bens que cubram integralmente toda a dívida.

## Assinatura

Você gostou do imóvel, ele está por um bom preço, o vendedor é o proprietário e não possui dívidas, está na hora de assinar a escritura de compra e venda ("es-

critura definitiva").

Isto deverá ser feito em um cartório de ofício de notas de sua livre escolha, salvo se houver um agente financeiro na operação. Entregue a guia do ITBI paga, as certidões e cópias dos documentos das partes envolvidas ao escrevente e peça a ele a minuta da escritura para você analisar, com uma antecedência de pelo menos 24 horas.

No dia e hora marcados, o escrevente lerá a escritura em voz alta, e você e o(s) vendedor(es) assinarão. Você entregará o cheque ao vendedor e voltará ao cartório somente três ou quatro dias depois, para pegar o traslado e a certidão da escritura.

De posse do traslado da escritura, dirija-se ao Registro de Imóveis competente (o mesmo cartório que expediu a certidão descrita no 2º passo), preencha um formulário, pague as custas e registre a escritura.

Somente após o registro, a ser aprovado pelo oficial do cartório depois de minucioso e exigente exame, é que você passará a ser o proprietário do imóvel. Faça isto o mais rápido possível, pois se, por exemplo, o vendedor vender o seu imóvel a uma outra pessoa, o proprietário será aquele que registrar a escritura primeiro.

Não se esqueça também de alterar o cadastro junto à prefeitura e às concessionárias de gás, água e esgoto (se o fornecimento for individual) e energia elétrica.

para conseguir ampliar sua poupança e seus investimentos. São cuidados básicos, que acabam sendo esquecidos e quando vamos ver, no final do mês, o orçamento está mais apertado do que deveria. Um caminho para organizar seus gastos é o registro de todas as rendas e despesas da família, com o maior nível de detalhamento.

Uma dica importante do corretor João Carlos Moreira, para o planejamento familiar é a provisão para gastos sazonais, que é o caso dos impostos, como Imposto de Renda, Imposto sobre Propriedade Territorial Urbana (IPTU) e Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores (IPVA).

Ele afirma que sem este planejamento de gastos, a família pode passar apertada na hora destes desembolsos, podendo ter que recorrer a linhas de crédito para cobrir eventuais buracos de caixa, algo que deve ser evitado.

"Antes de comprar um imóvel, por exemplo, faça minuciosamente seu orçamento familiar. Não permita que o valor das prestações ultrapasse 20% do total do orçamento, isto porque durante o longo período do financiamento habitacional, os salários acabam por não acompanhar a evolução dos juros das prestações".

De acordo com ele, é preciso saber planejar a dívida e comprar aquilo que pode pagar. Some todas as suas despesas: contas de luz, telefone, água, escola, condomínio, supermercado, vestuário, incluindo os chamados "gastos extras", aqueles do final de semana.

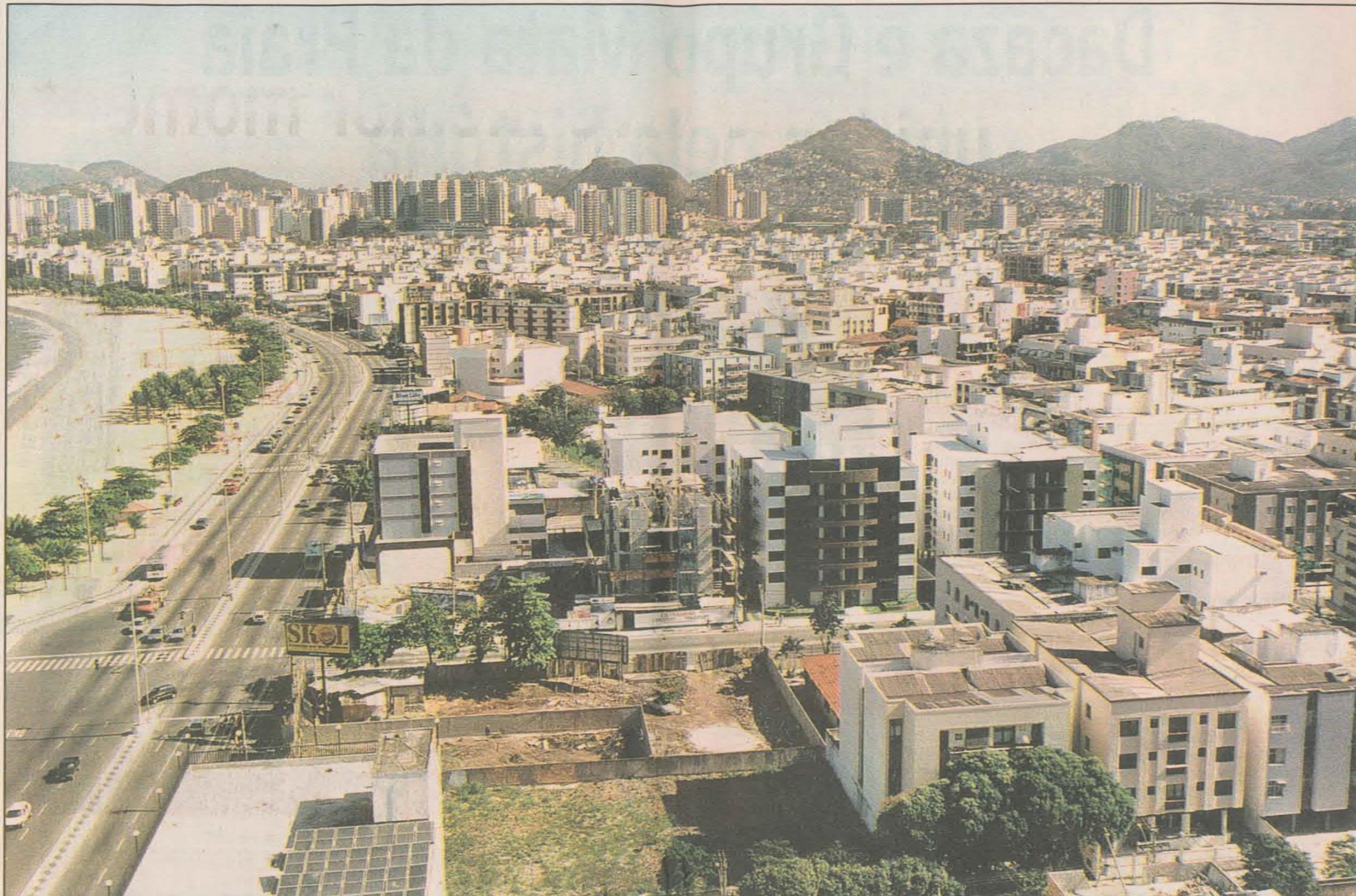
## ESPECIAL

Coordenador de Cadernos Especiais  
José Carlos Corrêa  
jccorrea@redgazeta.com.br

Publicidade  
Vitória: (27) 3321-8346  
Cachoeiro: (28) 3522-8705 - (28) 3522-8544  
Colatina: (27) 3721-0882 - (27) 3721-4979  
Linhares: (27) 3371-0408 - (27) 3371-4118  
Guarapari: (27) 3361-1835 - (27) 3362-0448  
S. Mateus: (27) 3763-2567 - (27) 3763-1833

Editor  
Paulo Maia  
pmaia@redgazeta.com.br  
Editor de Arte  
Paulo Nascimento  
Diagramador  
Gil I. de Souza





Chico Guedes

### INDICAÇÃO

O bairro Jardim da Penha, em Vitória, é apontado como um dos que reúnem melhor localização, além de oferecer uma extensa gama de serviços e lazer aos moradores, como rede de padarias, supermercados, farmácias e outros estabelecimentos comerciais, clubes, praia e outros ítems importantes na vida de uma comunidade

# Alguns cuidados são necessários na hora de comprar um imóvel

Comprar com segurança é, sem dúvida, a maior preocupação de todo pretendente à casa própria. Contratar advogado, exigir documentação não só do imóvel, mas também do vendedor, guardar certidões negativas anteriores à compra são alguns cuidados que podem evitar futuros aborrecimentos.

Na hora de escolher o imóvel, não se deixar levar pela emoção é fundamental. Após semanas ou mesmo meses de busca, andanças e frustrações, ao se encontrar um imóvel dentro do perfil desejado, pode-se correr o risco de precipitação.

## Receita de bolo

De acordo com o corretor João Carlos Moreira, um bom conselho é seguir à risca a "receita do bolo". Conversar com moradores, se informar da vizinhança e ficar atento a detalhes que podem parecer irrelevantes no momento da escolha – como espaço na garagem e incidência da luz do sol – mas que depois, na hora de morar, podem fazer o novo proprietário até se arrependar da aquisição, aconselhou.

Para comprar o imóvel na planta ou em construção, segundo o corretor, deve-se levar em conta que as prestações iniciais são bem menores do que as das unidades prontas. Você faz as contas e verifica que dá para pagar, basta apertar um pouco o orçamento.

Além disso, ele aponta que não é preciso comprovar renda. Parece muito fácil. Mas é necessário prestar atenção às demais condições contratuais, para evitar que um negócio que à primeira vista era vantajoso transforme-se num problema futuro, ressaltou.

"O grande conselho é não se precipitar na compra e tomar alguns cuidados antes de assinar o contrato. A prevenção ainda é a melhor forma de evitar problemas posteriores. O comprador deve solicitar uma minuta do documento para lê-la atentamente", disse.

Recomenda-se também consultar um advogado, visto que esse profissional está preparado para ler nas entrelinhas e enxergar problemas que poderiam passar despercebidos ao leigo.

O Procon recomenda que o comprador, antes de assinar o contrato, verifique com atenção os seguintes itens: o índice de correção das parcelas, o mês de correção, a previsão de co-

brança de resíduo nos contratos com reajuste anual (que não pode ser acrescido de juros), o mês e o ano em que o imóvel vai ser entregue.

Caso haja financiamento bancário, o comprador também deve verificar se o imóvel vai ser hipotecado. No caso de multa por atraso no pagamento das prestações, o máximo que pode ser cobrado são 2%.

## Dicas

### Quando for comprar um imóvel não se esqueça de tomar algumas precauções e cuidados

#### ■ DO IMÓVEL

1. O imóvel está devidamente regularizado? Verifique a Certidão de Propriedade expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis competente.
2. Apresenta ônus de qualquer hipótese? (hipotecas, penhoras, etc) Veja a Certidão de Inteiro Teor ou também chamada Certidão de Ônus.
3. Existem débitos contra o imóvel referente a impostos ou taxas? Solicite a Certidão Negativa de IPTU e débitos com o Condomínio e de energia elétrica e água.
4. Se a construção esta pronta, mas ainda não foi registrada na matrícula do terreno, verifique se não existe débito de INSS, e com a Prefeitura de ISS da construção. Peça sempre ajuda de uma profissional especializado.

#### ■ DO VENDEDOR

1. Se o vendedor não tem problemas relacionados à sua idoneidade financeira para praticar a venda. Solicite:
  - Certidão dos 3 cartórios de Protestos.
  - Certidão do Cartório Distribuidor Civil e Penal para verificar alguma ação movida

contra o vendedor.

- Certidão de Justiça Federal para verificar a existência de cobrança de impostos ou débitos com órgãos públicos.
- 2. Verificar se o imóvel não pertence a menores de idade, quando então, a venda somente poderá ser realizada mediante prévia autorização judicial.
- 3. Em caso de sucessão por herança ou separação judicial deve ser verificado o formal de partilha e seu registro.

#### ■ DO CONTRATO

1. Se a compra do imóvel está sendo feita à vista, exija a escritura definitiva no ato do pagamento - consulte o tabelião de sua confiança.
2. Se a compra não for à vista, antes de assinar o contrato de compromisso de compra e venda, peça a minuta do contrato para a análise do profissional de sua confiança.
3. É importante lembrar os cuidados a serem observados quanto à posse, forma de pagamento, correção monetária, obrigações por impostos, responsabilidades, dentre outros.
4. Para concluir sua negociação cuide para que sua escritura ou contrato de compromisso de compra e venda estejam devidamente registrados no Cartório de Registro de Imóveis.

## Antes da compra

De acordo com Moreira, antes de assinar a compra do imóvel, o consumidor deve, em primeiro lugar, verificar o seu estado de conservação, incluindo a análise das áreas comuns do edifício, no caso de apartamento. "O estado geral de conservação do prédio é um dos fatores que podem influenciar no preço do imóvel", assegurou o corretor.

Também é importante verificar o posicionamento do imóvel em relação à luz do sol. Quartos que recebem luz do sol pela manhã (a chamada "face Norte") são mais valorizados. Observe se existe presença de umidade nas paredes, azulejos, pisos e tetos, o que pode significar infiltrações.

Também é aconselhável uma conversa com o síndico ou com moradores, para se informar sobre a vizinhança, manutenção do prédio, valor de condomínio e obras previstas, pois

essas informações podem representar um importante trunfo para o futuro proprietário.

Em tempos de falta de estacionamento públicos, um item que se tornou extremamente valorizado é a garagem. Em se tratando de compra de apartamento, toda atenção é recomendável para evitar futuros aborrecimentos. A recomendação de Moreira é verificar se o imóvel possui vaga na escritura e, em caso negativo, informar-se sobre o sistema adotado no condomínio, se as vagas são demarcadas, se são fixadas por regimento interno, se são por ordem de chegada ou se existem manobristas.

Durante a negociação de compra, é aconselhável consultar os serviços de um advogado. Nada melhor do que estar bem assessorado na hora de realizar um negócio. O sinal deve ser simbólico, apenas para assegurar a compra. Já a documentação correta é

a principal arma para garantir segurança do comprador. Existe uma série de documentos que o comprador deve exigir. De posse de toda documentação, o pagamento pode ser integralizado.

O corretor afirma que se o imóvel nunca tiver sido habitado, o comprador deve solicitar a planta hidráulica e elétrica, que normalmente encontram-se em poder do síndico. Para ser proprietário de fato do imóvel, falta a última e mais importante etapa: encaminhar a elaboração da escritura ao escrevente do Cartório de Notas e registrar o bem no Cartório de Registro de Imóveis.

Somente após o registro obtém-se o direito real sobre o imóvel, segundo a Lei 4.591, de 1964. Com o imóvel registrado, pode-se efetuar a transferência do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) para o nome do novo proprietário.

**Praia da Costa** 3 quartos (suite) 3ª quadra do mar 

**Entrega em 2 meses**  
VISITE APARTAMENTO DECORADO

**METRON 28 Anos**

**Lazer completo**  
piscina • churrasqueira  
sauna • salão de festa

Financiamento **Bradesco**  
Utilize seu FGTS.

Stand no local  
Vendas: 3349-0139 3227-2811 3345-1211  
3229-6180 3329-6210

CONSTRUÇÃO **METRON** ENGENHARIA  
www.metronengenharia.com.br



# Dacaza e Grupo Mata da Praia unidos pela história

OS BAIROS JARDIM DA PENHA E MATA DA PRAIA ATESTAM A EFICIÊNCIA DAS EMPRESAS

**A** Dacaza é uma empresa que atua em parceria com o grupo Mata da Praia nos bairros Mata da Praia e Jardim da Penha, ambos em Vitória. "Há 15 anos no mercado, a Dacaza vem se destacando por ações de qualidade e de vanguarda, procurando aperfeiçoar as ações da empresa de acordo com o gosto do consumidor", afirmam seus proprietários.

Para isso, a Dacaza trabalha com planejamento estratégico e pesquisas de mercado. A empresa, que normalmente lança seus empreendimentos no Salão do Imóvel e na Casa Cor - evento em que a Dacaza participa há cinco anos - tem como sucesso a afinidade de seus sócios Carlos Sérgio Zamborlini, José Pedro Zamborlini e Luiz Bedran.

## Garantia

Além da dedicação, a Dacaza preza a seriedade e o diretor Carlos Sérgio Zamborlini, mais conhecido como Cacau, destaca que "quando compra um imóvel Dacaza, o comprador tem a garantia de ter a própria documentação. Com essa filosofia, a empresa introduz no mercado imobiliário a certeza de um empreendimento sólido".

"Temos o privilégio de ter as áreas de construção à disposição. Então, verificamos o que o mercado está querendo e passamos a trabalhar de acordo com a necessidade do público consumidor", salienta Cacau.

Segundo a filosofia da Dacaza, um imóvel no bairro Mata da Praia é considerado de qualidade não só devido à construtora, mas também por causa do bairro. "O bairro faz a grande diferença", frisa o diretor.

## História

A história da Dacaza e do grupo Mata da Praia está ligada à história do bairro Mata da Praia, único bairro totalmente planejado em Vitória. "A Dacaza vem atuando num bairro que foi planejado por uma outra empresa, a Sena, e, em parceria com os herdeiros do grupo, o tempo se encarregou de apresentar os bons frutos de um trabalho sério e de dedicação imobiliária", disse Cacau.

Por estar num bairro privilegiado, a Dacaza atua com imóveis de classe A. "Acho que é o único bairro planejado de Vitória e a gente chama atenção para es-

sa necessidade urbana. Os prédios da Mata da Praia têm de obedecer a um padrão de construção, onde é exigida a distância de 16 metros entre cada edificação", explicou Cacau.

Com ruas iluminadas, praças arborizadas, trânsito bem planejado, espaço para as crianças brincarem e a vantagem de estar perto da praia, o bairro Mata da Praia, até a década de 50, era um pequeno sítio com pouco mais de quarenta alqueires. O sítio Queiroz, como era conhecido, foi herdado por Silvia Meyrelles, sendo depois repassado para as filhas Maria Sylvania e Telina.

Mesmo sendo na época um local afastado dos recantos mais conhecidos de Vitória, com muita lagoa e mata, o local já chamava a atenção pela certeza da capacidade de expansão de acordo com o desenvolvimento da Capital.

Para urbanizar a área que tinha como limite o canal de Camburi e as avenidas Fernando Ferrari, Adalberto Simão Nader e Dante Michelini, foi idealizado um projeto inicial, que acabou dando origem ao bairro de Jardim da Penha.

Na década de 70, aproveitando um projeto mais ousado e moderno, cuja condução e execução coube à empresa Sena S/A, foram lançados os moldes que resultaram no bairro Mata da Praia. Com super quadras frontais à Dante Michelini, destinadas a edificações verticais e residenciais com limitação máxima de 13 pavimentos, o bairro foi se destacando entre os demais da Grande Vitória.

"Há um dispositivo legal de projeção de somente 30% da área do terreno. Isso, como já falei, garante um afastamento mínimo de 16 metros entre os edifícios, o que sem dúvida gera conforto, bem-estar e privacidade ao morador", destacou Cacau.

## Exigências

O diretor da Dacaza frisa que, em consequência do planejamento, os edifícios são obrigados a possuir as quatro fachadas com a mesma harmonia e qualidade de acabamento. Com a "área de lazer da super quadra B", os moradores podem desfrutar de quadras poliesportivas, piscinas, quadra de tênis e outros bens de conforto e segurança requisitados.

Em contra partida a esta pos-



## ELOGIO

O empresário Carlos Sérgio Zamborlini, da empresa Dacaza, fez elogios à comunidade do bairro Mata da Praia, pela sua constante atuação em defesa da qualidade de vida

Flávia Fernandes

# Tá na mão.

ES  
**Monet**  
RESIDENCE

**3 Qtos  
1 suíte**

**2 vagas  
de garagem**

**A Solar  
Empreendimentos  
antecipou em 8 meses  
a entrega das chaves.  
Agora você vai curtir  
ainda mais as suas  
férias. De  
apartamento  
novo.**

**Certificação de Qualidade  
PBQP-H NÍVEL "A"  
ISO 9001:2000 INMETRO**

**Praia de  
Itaparica  
Últimas  
unidades**

Gerador de energia, hidrômetros  
individuais  
400 m2 de área de lazer com piscina,  
salão de festas, playground, sauna  
e churrasqueira  
Inst. TV a cabo, chuveiro a gás  
Vista permanente para o mar  
Rampa para pessoas especiais

Financiamento em até 168 meses.

**CAIXA**  
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Construção e vendas

**Solar**

Tel.: 3239-1956

PLANTÃO: 8111-1566

www.solarempreendimentos.com.br



REG. INC. Nº 68851 CRGI - VVLEJMV

sibilidade de edificação vertical nas super quadras – e também obedecendo aos dispositivos legais que criaram o loteamento Mata da Praia – foram projetadas quadras loteadas, onde só se constroem imóveis de, no máximo, dois pavimentos. Isso, sem dúvida, produz uma qualidade urbanística bastante moderna.

O projeto previu ruas transversais às avenidas principais, isto é, avenidas Nicolau von Schilgen, David Teixeira, Antônio Borges e Álvaro Martins, todas perpendiculares à Avenida Dante Michelini.

As ruas transversais, exceto

nas avenidas já citadas, não têm confluência, pois são interrompidas por praças de lazer que são ligadas entre si pelas "ruas jardins", destinadas exclusivamente aos pedestres.

### Particular

O loteamento Mata da Praia foi completamente urbanizado pela iniciativa privada, sem qualquer recurso ou trabalho público. Hoje, o empreendimento está sob gestão do Grupo Mata da Praia/Dacaza, que tem como principal incorporadora a Ibeza Incorporadora e Construtora Ltda. A intenção do grupo é manter

e aprimorar, cada vez mais, o padrão e a qualidade de acabamentos dos imóveis.

O loteamento Mata da Praia entregou à comunidade quatro praças com vegetação nativa. Algumas delas, como a praça Jacob Saad e a Escolinha de Futebol, foram remodeladas com investimentos do setor público.

### Participação

O Grupo Mata da Praia/Dacaza não deixa de elogiar a atuação precisa da Associação de Moradores e da Comunidade Católica do bairro. Ambas, em parceria, têm mostrado à sociedade como

é importante levar recursos para a Mata da Praia. "A mobilização de moradores é um fator de destaque do bairro", lembrou Carlos Sérgio Zamborlini. Segundo ele, é comum a realização de reuniões para reivindicar melhorias ou para promover festas de confraternização.

A Associação de Moradores, que é composta por sete moradores de diferentes áreas do bairro, luta constantemente para a preservação dos quatro bosques originais da Mata da Praia. "O Parque Pedra da Cebola é outro exemplo da atuação marcante da comunidade", exemplifica Zamborlini.

## Lançamentos

No final de 2003, o Grupo Mata da Praia/Dacaza lançou empreendimentos de quatro quartos na Mata da Praia, com duas alternativas: o Mar do Norte (com dois apartamentos por andar) e o Mar Cáspio. "Este empreendimento será o único com elevador panorâmico de frente para o mar", orgulhou-se Carlos Sérgio Zamborlini. Além dessas duas alternativas, foi lançado também o Rio Tietê, com três quartos.

Em Jardim da Penha, a Dacaza

possui muitas áreas ao redor do Parque Pedra da Cebola e, automaticamente, isso facilita que a empresa esteja em constantes lançamentos no local. Um exemplo disso foram os lançamentos ao final do ano passado, dos edifícios Malta (1 quarto), Mônaco (2 quartos) e Rodes (3 quartos).

Para 2004, a Dacaza promete novidades no Salão do Imóvel e na Casa Cor. "Será lançado um edifício com apartamentos de dois quartos, com suíte, na Mata da Praia – o Mar

Vermelho – e, em Jardim da Penha, será lançado outro com dois quartos e suíte", revelou Carlos Sérgio Zamborlini.

O diretor destaca o interesse da Dacaza na parte documental dos imóveis construídos. "A empresa está embasada na seriedade e na emissão de documentos com escrituras. A vantagem de se comprar com o Grupo Mata da Praia/Dacaza é ter a certeza da escritura definitiva ao consumidor".

# Épura aposta na retomada de populares

A EMPRESA ACREDITA NO AQUECIMENTO DA ECONOMIA NESTE ANO, MELHORANDO O MERCADO IMOBILIÁRIO

A Épura começou em Vila Velha, em 1982 e, em seus 22 anos, ainda incompletos, de atividades na construção civil, a empresa ganhou destaque por acreditar em projetos diferenciados, de acordo com o estilo de vida do consumidor.

A empresa iniciou suas atividades com obras públicas e, depois, a partir de 1986, partiu para o mercado imobiliário, fazendo obras empreitadas. Atualmente, a Épura só atua em obras por incorporação e imobiliárias, tendo como único sócio o diretor-presidente Antonio Luiz Barbosa de Oliveira.

## São Paulo

Em 1989 a empresa, numa oportunidade única, passou a atuar também no Estado de São Paulo, mais especificamente na cidade de São José dos Campos e na própria capital paulista. No Estado, a Épura é mais atuante em Vila Velha, embora já tenha construído empreendimentos em Vitória.

Para 2004 estão previstos quatro lançamentos: dois em Vila Velha e dois na cidade de São Paulo. Nos lançamentos de Vila Velha, uma obra popular está prevista, com 252 apartamentos, no bairro Divino Espírito Santo. Essa obra será em parceria com o Inocoopes. O outro empreendimento previsto para Vila Velha engloba 176 apartamentos de três quartos, na orla de Itaparica.

A Épura aposta na retomada de imóveis populares. "Acho que o poder aquisitivo irá melhorar um pouco mais em 2004. Não muito, mas o suficiente para movimentar mais o nicho do mercado imobiliário", afirmou Antônio Luiz Barbosa de Oliveira.

## Potencial

O diretor-presidente da Épura acredita que o mercado imobiliário do Espírito Santo pos-

sui grande potencial, que é independente do aumento populacional. "Não acredito muito nas perspectivas de descoberta de petróleo com relação a um aumento populacional significativo. Acho que a arrecadação pública deve melhorar em função dos royalties. Acredito também que haverá melhor distribuição de recursos e isso irá melhorar o nível de vida e o poder aquisitivo da população".

## Negócios

A expectativa da Épura é de que 2004 seja melhor em termos de negócios, devido à esperada mudança no patamar econômico da população capixaba. "Isso irá ocorrer em médio prazo", previu Antônio Luiz Barbosa de Oliveira.

Segundo o empresário, uma característica atual perceptível no mercado imobiliário é a necessidade da classe média ter duas vagas de garagem. "Considero isso uma coisa importante num imóvel para a classe média. Um outro item que tem sido preocupação da Épura é com relação à segurança do empreendimento e à questão de acabamento".

De tanto que o item segurança está sendo priorizado, a Épura, na totalidade de seus empreendimentos, coloca como primordial a questão. A intenção é assegurar o bem-estar do comprador, diante dos crescentes índices de violência. Assim, a empresa investe em vídeos-porteiros, circuitos internos de TV, alarmes e sistemas de segurança inteligentes, para a prevenção contra assaltos e vandalismos.

O papel do cliente nas decisões é fator relevante para a Épura que, em seus empreendimentos, depende das informações da maior fonte de dados que é o mercado. O cuidado com que a empresa lida com a informação de mercado desempenha papel



Flávia Fernandes

## OTIMISMO

Antônio Luiz Barbosa de Oliveira acha que o poder aquisitivo do capixaba vai melhorar em 2004 e aquecer os negócios no ramo imobiliário

importante no desenvolvimento de esforços, para criar e manter a diferenciação. Numa economia cada vez mais globalizada, num mundo de mudanças velozes e radicais, só as ações baseadas em informações de qualidade podem garantir a eficácia e o desenvol-

vimento das empresas.

A moda atual é "ouvir o cliente". Assim a Épura, juntamente com os setores de marketing e de engenharia, procura estreitar os laços com os consumidores e obter informações que realmente alterem o projeto e no processo.

A Épura utiliza informações oriundas de clientes para resolver problemas relativos ao produto e, assim, inovar, modificar ou até mesmo tirar de circulação. Ao encarar o mercado dessa forma, a Épura constrói as ferramentas necessárias para ser uma empresa competitiva, inovadora e com produtos diferenciados.

O diretor-presidente da Épura é paulistano, mas mora no Espírito Santo desde 1978. "Acho que o capixaba está mais exigente do que o comprador de mesmo nível social do Estado de São Paulo. Aqui as pessoas exigem um acabamento melhor, mais completo, um padrão de material melhor, etc. Isso é uma exigência real do mercado".

## Barra do Jucu

Na Barra do Jucu a Épura investe num empreendimento que irá proporcionar diferentes trabalhos em até 15 anos. A área foi comprada em sociedade com um grupo de pessoas e é considerada excelente em termos de localização e espaço. "A gente deve começar esse trabalho ainda em 2004, com elaboração de projetos", revelou Antônio Luiz Barbosa de Oliveira.

A área do novo empreendimento da Épura na Barra do Jucu irá permitir a construção de mais de 7 mil unidades de imóveis. O perfil desse empreendimento não está definido e, para isso, a Épura começará a implantar pesquisas de mercado para saber a real necessidade do consumidor, assim como o potencial da área e o perfil do comprador.

"Estamos acreditando, realmente, que o mercado imobiliário irá se desenvolver, principalmente em Vila Velha, ao longo da orla", apostou o diretor-presidente, que vislumbra como vetor de crescimento em Vila Velha o pólo Sul, às margens da Rodovia do Sol.

A Épura tem desenvolvido a

maioria de seus projetos para a classe média. Este ano, porém, com o lançamento popular junto ao Inocoopes, ela mostra que está otimista com relação à economia capixaba. "A empresa acredita que, com relação às descobertas de petróleo, haverá uma melhora no poder aquisitivo. Com isso, as classes menos favorecidas, que não podem nem comprar imóveis praticamente, poderão ter mais condições para isso. Acho que o mercado popular irá apresentar uma evolução".

Com essa visão, Antônio Luiz Barbosa de Oliveira tem boas perspectivas para 2004. "Elas são mais positivas que em 2003. Só não acredito em milagre. Deve haver uma pequena melhora em nível de poder aquisitivo e de evolução da economia".

Em Vila Velha, em função do poder aquisitivo do consumidor, o anseio de grande parte da população é morar em apartamentos grandes. No entanto, devido às restritas condições econômicas da grande maioria da população, a maior demanda imobiliária, atualmente, segundo informações da Épura, é por apartamentos de dois e três quartos compactos.

"Isso está ocorrendo devido à falta de poder aquisitivo para as compras. Ou seja, hoje o mercado está mais amplo para imóveis menores", destacou o diretor-presidente.

A Épura tem a característica de analisar ambientes e identificar as possíveis situações de mercado, para a tomada de decisões. Através da busca detalhada e precisa, a empresa vem se potencializando em termos de informações sobre o seu público consumidor. Assim, além de obter e acumular informações, a empresa já alcança o nível de saber interpretá-las e utilizá-las adequadamente, de forma criativa, para abraçar com empreendedorismo o mercado imobiliário capixaba.

# RS espera crescimento de 30% em 2004

A EMPRESA ESTÁ ANUNCIANDO O LANÇAMENTO DO EDIFÍCIO CARRARA D'ITÁLIA, COM APARTAMENTOS GRANDES, SENDO UM POR ANDAR, COM QUATRO SUÍTES E CINCO VAGAS DE GARAGEM

A RS Construtora e Incorporadora foi fundada em 1979 e, em seus 25 anos de mercado imobiliário, tem atuado em Vitória, com nicho de construção focado na Praia do Canto. A empresa só trabalha com os públicos A e B e sua meta de crescimento para 2004 é de 30% com relação a 2003.

Desde sua fundação, a RS construiu 40 prédios. Conhecida como uma das mais tradicionais empresas do segmento imobiliário do Espírito Santo, a RS é reconhecida pelo alto padrão de seus empreendimentos e já é atestada pela Det Norske Veritas, pelo NRP ISO 9002.

## Origem

A RS Construtora e Incorporadora é uma empresa familiar e surgiu na sucessão da empresa Crisógono Teixeira da Cruz Engenharia. O engenheiro Renato Sandri, presidente da empresa e responsável técnico, trabalhou durante 18 anos na Crisógono Teixeira da Cruz Engenharia e, quando esta empresa finalizou seus serviços no mercado, Sandri transformou as atividades em construtora.

A RS se dedica praticamente ao mercado imobiliário, no entanto, já realizou obras de empreitada, embora muito seletivas. "Fizemos agências para o Banestes e para o Chase Manhattan Bank, que depois transformou-se no Banco Lar Brasileiro", especifica Renato Sandri.

Renato Aboudib Sandri, filho de Renato Sandri, é a segunda geração da RS Construtora e Incorporadora. O engenheiro, que estudou na Universidade Mackenzie, em São Paulo, e trabalhou em empresas paulistas, há dois anos se dedica à RS Construtora e Incorporadora.

Trade Tower



## Trade Tower

Entre as mais recentes obras de destaque da RS estão o Praia do Canto Apart Hotel – na Avenida Saturnino de Brito, empreendimento operado pela Rede Bristol – o edifício RS Trade Tower – na Avenida Nossa Senhora da Penha, onde fica a sede da empresa – e, recentemente, entregou o edifício Western Hills, com apartamentos de quatro quartos.

Na história da RS estão empreendimentos como o Costa Vitória Residence, o Blue Chip Business Center e o edifício Costa Azzurra. "Estaremos entregando dentro de alguns meses, o Garden Condominium, com 104 apartamentos de quatro quartos com suíte, e estamos construindo o prédio mais alto de Vitória, o Blue Tree Towers Vitória, na Avenida Saturnino de Brito. Este será um hotel padrão cinco estrelas, com 240 unidades, e será inaugurado em 2006", revelou Renato Sandri.

O Blue Tree Towers Vitória possui fachada voltada para o mar da Praia do Canto e sol da manhã. Com arquitetura moderna e de vanguarda, assinada por César Mendonça, o empreendimento destaca-se na paisagem e no fino acabamento das áreas internas, com projetos de Denise Barreto.

"Um serviço de qualidade inigualável e uma preocupação nos mínimos detalhes, com o bem-estar dos hóspedes diferenciam a rede das demais, tornando-se um cartão de visitas para Vitória", elogiou Renato Sandri.

Seguindo as tendências do mercado, o Blue Tree Towers possui infra-estrutura completamente funcional. Com capa-

cidade de realizar eventos e convenções para até 500 pessoas, o empreendimento dispõe de área de apoio, salas de reuniões e Business Center.

"Esses atrativos aumentam a comodidade dos hóspedes, permitindo a concentração de eventos no mesmo local de hospedagem, dando maior conforto para quem se hospeda e retorno para o investidor", salientou Renato Sandri.

Além de cobertura com vista panorâmica para o mar, piscina com deck e sauna, o Blue Tree Towers terá fitness center com várias modalidades, incluindo musculação e alongamento, com acompanhamento

de personal trainer. "Esses detalhes agradam e elevam o nível do empreendimento", destacou o presidente da RS Construtora e Incorporadora.

O Blue Tree Towers terá apartamentos single ou double, todos de frente para o mar, numa forma de retorno para o investimento hoteleiro. O empreendimento terá ainda sistema de automatização predial, com ar-condicionado central e fechaduras eletrônicas, que permitem mais conforto e segurança para os hóspedes, além da redução no consumo de energia para o pool hoteleiro.



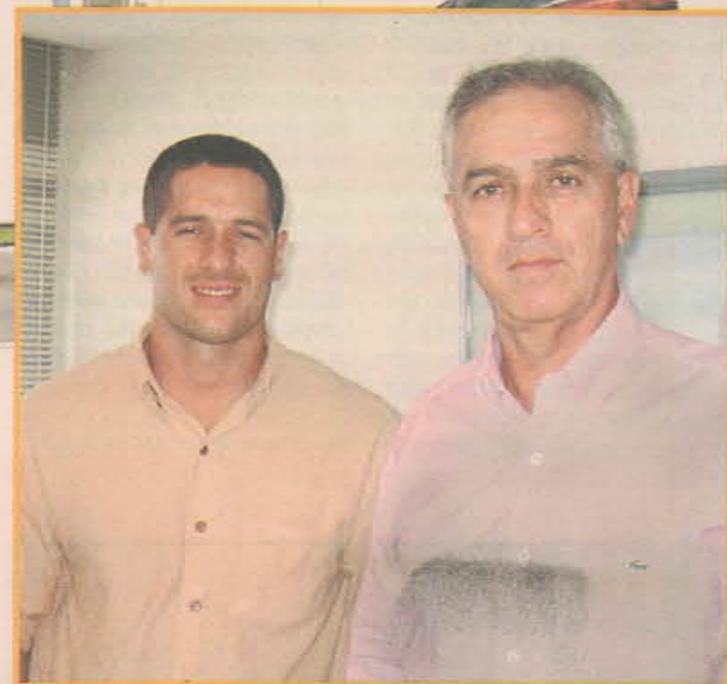
## LANÇAMENTOS

Renato Sandri (D) e seu filho dizem que o Blue Tree Hotels será o prédio mais alto de Vitória e anunciam também a construção do edifício Emílio Bumachar, na Praia do Canto, com apartamentos de 195 m<sup>2</sup>, de quatro quartos e suíte e 4 vagas de garagem

### Lançamentos

Para 2004, a RS Construtora e Incorporadora irá lançar o edifício Carrara D'Itália. Serão apartamentos grandes – um por andar, com quatro suítes – em 336 m<sup>2</sup> de área privativa e cinco vagas de garagem. Com padrão AA de construção e vista total para o mar, o Carrara D'Itália encontra-se situado na Alameda Hélio Ferraz.

"É uma mercadoria praticamente inexistente no mercado hoje. No início da RS, construímos muitos apartamentos de quatro quartos grandes, com 350 a 400 metros quadrados. Depois, a crise foi chegando e o tamanho foi diminuindo. Basta dizer que



hoje temos apartamentos de quatro quartos com 120 m<sup>2</sup> e que funcionam muito bem", comparou Renato Sandri.

Outro lançamento previsto para 2004 está na Rua Chapot Presvot, com o edifício Emílio Bumachar. Serão apartamentos de quatro quartos, com 195 m<sup>2</sup> e quatro vagas de garagem.

As perspectivas da RS Construtora e Incorporadora para 2004 são positivas. "Já houve uma melhora no final do ano passado, principalmente no Estado, com o advento do governo Paulo Hartung (PSB). Com a seriedade no tratamento da coisa pública, as empresas estão retomando seus investimentos. A vinda da Petrobras para o Espírito Santo também contribuiu. A minha perspectiva é de que, a partir de março, o mercado retome com força", disse Renato Sandri.

Segundo ele, o mercado de apartamentos usados está com

muito menos oferta do que tempos atrás e, por isso, houve uma recuperação nos preços desses apartamentos. "Antes esses eram muito baratos e tinham um grande diferencial com relação aos apartamentos novos".

### Acesso

Para Sandri, o consumidor está pedindo apartamentos bons e baratos. "Ele quer o melhor acabamento possível com custo benefício. As empresas têm procurado oferecer isso, aliando bons acabamentos ao preço".

Fazendo um panorama de vendas no mercado capixaba, Sandri destacou os apartamentos residenciais de dois e três quartos como bom negócio. "É o que está saindo mais. Há muitos profissionais de outros estados que estão vindo trabalhar em Vitória e, a princípio, optam por esse tipo de empreendimento".

CRECI: 0880-J

PARA COMPRAR, VENDER OU ALUGAR SEU IMÓVEL  
ESCOLHA ESTA MARCA:



**MARILZA MARTINS**

HÁ 25 ANOS FAZENDO CLIENTES SATISFEITOS

(27) 3200-4454



**CELSO FIDALGO IMÓVEIS**

O SEU CONSULTOR IMOBILIÁRIO

MAIS DE 20 ANOS DE TRADIÇÃO

Av. Champagnat, 620 - Loja 29  
Centro - Vila Velha - Tel. 3200-4333  
Av. Leitão da Silva, 389 sala 403  
Praia do Suá - Vitória Tel. 3225-9211

www.fidalgoimoveis.com.br



**FRANCISCO ROCHA**

Mais de 3 mil  
imóveis prontos  
e os melhores  
lançamentos

30 ANOS  
De Tradição

**3239-1900**

franciscorochaimoveis@hotmail.com  
R. Henrique Moscoso 648, Praia da Costa - Vila Velha

# Città aposta nos mercados de Vitória e Vila Velha

A EMPRESA TAMBÉM USA PESQUISA DE MERCADO PARA REALIZAR SEUS EMPREENDIMENTOS

**A** Città Engenharia está fazendo dez anos no mercado capixaba. Fundada em 1994, a empresa surgiu de uma parceria com a Rossi Residencial. Por meio dessa sociedade foi implantado no Espírito Santo o Plano 100, produto que, na época, foi considerado inédito. Desde a sua estréia no mercado imobiliário, a Città Engenharia construiu 10 edifícios pelo sistema do Plano 100.

Depois da parceria com a Rossi Residencial, empresa paulista, a Città Engenharia investiu em outros produtos, sempre atuando no mercado residencial dos municípios de Vila Velha e de Vitória. Em Vila Velha, a empresa atua mais especificamente no bairro de Itapoã e, em Vitória, no Barro Vermelho e na Mata da Praia.

## Pesquisa

O diretor de marketing Roberto Puppim é sócio majoritário da Città Engenharia. Ele destaca que a empresa tem todo o seu planejamento baseado em pesquisas de mercado, para atender à demanda dos diferentes nichos econômicos.

"Criamos o produto adequado ao mercado e à sua demanda. A política de qualidade da empresa é buscar a melhoria contínua no sistema de gestão da qualidade e do atendimento, objetivando a satisfação do cliente. Isso enquadra todo o sistema de construção, de incorporação e de vendas de nossos produtos", descreveu Roberto Puppim.

O target de investimentos da Città são os empreendimentos residenciais de três e de quatro quartos, para as classes média, média/alta e alta. Para 2004, a empresa estima melhoras no



## Preferência

Para a direção da Città os municípios oferecem melhores condições para os empreendimentos imobiliários

Divulgação

trutora, além dos preceitos éticos e da qualidade das obras, é estar numa localização certa, baseando-se sempre em pesquisas de mercado. Tanto qualitativas quanto quantitativas, essas pesquisas servem para indicar qual o melhor produto para cada nicho de mercado. Quanto ao assunto, Puppim destaca a importância do

nal de passageiros do Aeroporto de Vitória, a construção da nova sede da Petrobras, a proximidade do bairro Mata da Praia à Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e à Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) são fatores primordiais. Além disso, o bairro está de frente para o mar, o que é motivo de cobiça comer-

xando Vitória e Vila Velha num plano secundário".

As descobertas de petróleo no Estado, segundo Puppim, irão incrementar ainda mais o mercado imobiliário da Grande Vitória, principalmente nas regiões banhadas pelo mar. No interior do Estado, o município

de São Mateus é destacado, em função dos investimentos da Petrobras no local.

Com a experiência de mercado, a Città Engenharia caracteriza o comprador capixaba como exigente, cauteloso e participativo. "É claro que a exigência depende diretamente da condição finance-

ra do cliente. A Grande Vitória, por exemplo, possui mercado para diferentes públicos. Com a escassez da moradia, a tendência hoje é de que o mercado imobiliário tenha públicos diferenciados para empreendimentos de dois, três e quatro quartos", avaliou Roberto Puppim.

empresa estima melhoras no mercado imobiliário, principalmente devido à política monetária nacional.

"Estamos otimistas com relação a 2004, devido à política de investimentos do governo Lula na área da construção civil. Na verdade, esperamos por essa promessa", creditou Puppim.

### Lançamentos

A Città Engenharia está com perspectivas de fazer lançamentos no mercado de Vila Velha, mais especificamente em Itapoã, e, no mercado de Vitória, no Barro Vermelho e na Mata da Praia. Em Itapoã estão previstos 72 apartamentos, de três quartos, ao custo de aproximadamente R\$ 120 mil.

No Barro Vermelho serão mais 68 apartamentos de três quartos, na faixa também de R\$ 120 mil e, na Mata da Praia, a intenção da empresa é de fazer, ainda para 2004, 220 apartamentos.

Para Roberto Puppim, o segredo do sucesso de uma cons-

Puppim destaca a importância do censo imobiliário desenvolvido pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Espírito Santo (Sindicon).

"Já fizemos vários empreendimentos em Vitória e em Vila Velha. Como destaque, há o Plano 100, que já foi entregue, e empreendimentos de frente para o mar na Mata da Praia, que também já foram entregues. Há ainda empreendimentos no Barro Vermelho, que também já foram entregues", frisou o diretor de marketing da Città Engenharia.

### Prazo

Durante a história do grupo foram entregues mais de duas mil unidades, sempre no prazo prometido aos clientes. Quanto às tendências de valorização imobiliária, Puppim destaca a região da Mata da Praia, em Vitória. Os investimentos industriais da Capital e a privilegiada localização do bairro são fatores de valorização, na opinião do diretor de marketing.

"A construção do novo termi-

que é motivo de cobiça comercial", caracterizou Puppim.

Segundo ele, na Mata da Praia o preço médio do metro quadrado está variando entre R\$ 2,5 mil e R\$ 3 mil. "É realmente o melhor local para se morar e/ou investir", salientou Puppim.

A Città Engenharia é associada ao Sindicon e à Associação de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-ES) e, diante dessa participação credenciada, Puppim se sente à vontade para falar com propriedade: "A expectativa de todo o segmento da construção civil capixaba é de que haja um crescimento para os próximos três anos. Não um crescimento estrondoso, mas um crescimento razoável e sustentável".

Segundo Puppim, a perspectiva de aumento de emprego no mercado imobiliário capixaba, para 2004, é de 5% a 10%. A Città Engenharia, no entanto, tem o intuito de crescer entre 15% e 20% no período de dois anos. Com crescimento estimado acima da média do mercado, a empresa tem como trunfo a aquisição de terrenos estratégicos, com projetos residenciais já em lançamento.

### Consumidor

Acreditando que o consumidor está mais exigente a cada dia, a Città Engenharia investe na informação e procura ouvir, orientar e atender a seus clientes de forma dinâmica. "Temos preocupação com a boa localização dos nossos empreendimentos. É importante a empresa investir em obras de tamanho ideal e que caibam no bolso do cliente. Ou seja, o empreendimento tem de estar adequado às exigências do comprador e de forma que ele possa pagar de maneira tranquila e transparente".

Quanto às linhas de financiamento imobiliário, a Città Engenharia lamenta o fato da retração no setor. "A Caixa Econômica Federal está bastante restrita e a nossa expectativa é de que o governo Lula invista na expansão desse segmento. O mercado acredita que a oferta de financiamento do banco público, que é a Caixa, irá expandir. Os bancos privados estão bastante restritos quanto a financiamentos e têm aplicado os seus valores em grandes centros urbanos como Rio de Janeiro e São Paulo, dei-



## VISITE APARTAMENTO DECORADO



2 ou 3 VAGAS DE GARAGEM

4 QUARTOS (1 Suíte)

USE SEU FGTS OU APARTAMENTO COMO PARTE DO PAGAMENTO

- > Terreno de 3.700 m<sup>2</sup>
- > Piscina c/ raia semi-olímpica
- > Quadra de esportes
- > 2.500 m<sup>2</sup> de área de lazer
- > Quadra de squash
- > Salão de festas
- > Academia de ginástica
- > Segurança 24 horas

BAIXO CUSTO DE CONDOMÍNIO

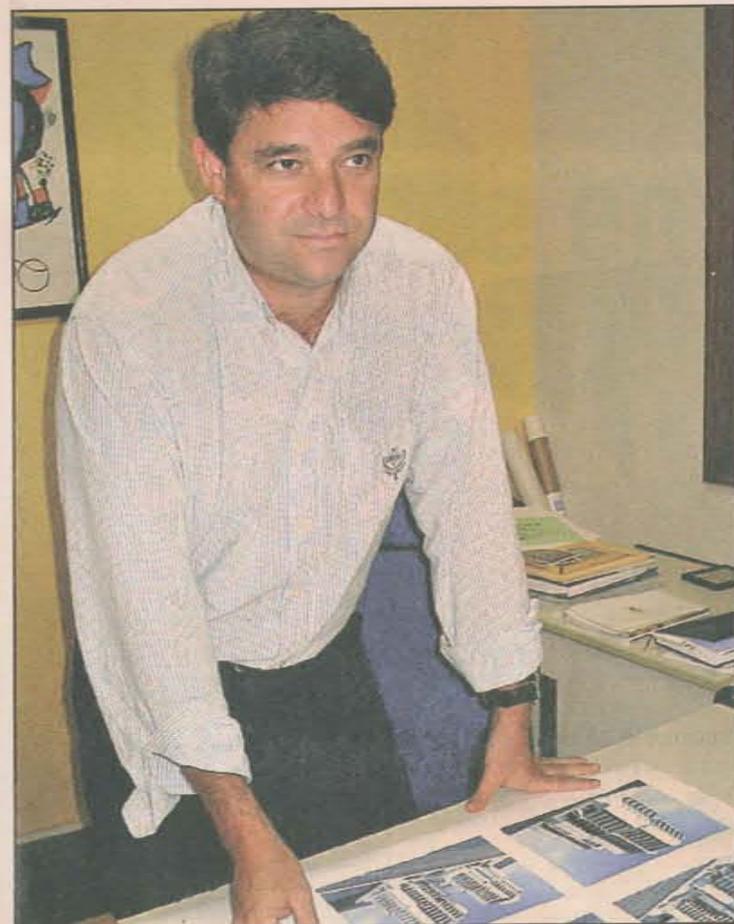


Fase atual da obra  
jan./2004 - Torre A

Rua Constante Sodré, 1.053  
Praia do Canto

Vendas:  
3345 8355  
3071 3125  
www.rsconstrutora.com.br

Vendas Diretas:



Flávia Fernandes

Para Roberto Puppim, o ano de 2004 será muito bom para o ramo imobiliário, por causa da política do novo Governo

# Metron anuncia seis empreendimentos

A METRON FOI PIONEIRA EM DESENVOLVIMENTO DE CONSTRUÇÃO AUTO-FINANCIADA, JUNTO COM O INOCOOPES

**A** Metron é uma empresa formada por engenheiros nascidos, criados e formados no Espírito Santo. Em junho deste ano, a empresa completará 29 anos, apostando no crescimento do mercado imobiliário capixaba. A Metron foi constituída com o objetivo de ser construtora e incorporadora, atuando não só no mercado imobiliário, como também em obras para terceiros e até obras públicas.

Ao longo de sua existência, a Metron realizou muitas obras públicas mas, nos últimos anos, a empresa esteve afastada desse segmento. "Estamos até retomando essa atividade. Recentemente, estamos terminando uma obra para a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e para a Petrobras, em Linhares", revelou o diretor comercial Rogério Prado Menezes.

A Metron tem, além de Rogério Menezes, outros três sócios: Luiz Carlos Prado de Menezes (diretor-presidente e financeiro), Luiz Paulo Prado Brandão (diretor de produção) e João Luiz de Menezes Tovar.

## Obras

No histórico da empresa há, predominantemente, obras de incorporação para os padrões de classe média, média/alta e alta. Pode-se destacar como obras de maior porte da Metron a primeira parte do Shopping Vitória. Na parte de incorporação destaca-se o Century Tower, que é um conjunto de 365 salas na Avenida Nossa Senhora da Penha, em Vitória.

"Temos feito obras também para terceiros, por administração. Outro destaque da empresa é a parceria com o Inocoopes. Há dez anos, a Metron foi pioneira em desenvolvimento de construção auto-financiada, junto com o Inocoopes", relatou Rogério Menezes.



Leonel Albuquerque

## JARDIM CAMBURI

Vai receber mais um empreendimento da Metron, que irá construir um prédio com apartamentos de dois e três quartos, junto à empresa Unimov, que é parceira da Metron e pertence a um dos sócios da empresa, Luiz Carlos Prado de Menezes. O bairro está entre os que receberam milhares de unidades construídas também pela Metron

o sucesso da Metron pela preocupação da empresa em zelar pelo próprio nome. "Quem pretende crescer no mercado imobiliário precisa aprimorar e oferecer algo mais. Esse é o ponto básico das construtoras: atender às demandas com o melhor preço e a melhor qualidade. Essas são as leis do mercado e todas as construtoras têm de estar alertas para isso".

Para o diretor comercial da Metron, o diferencial de mercado para 2004 serão as linhas de financiamento. "De uma maneira geral, as construtoras têm estado limitadas por falta de financiamento tanto em bancos privados quanto em bancos estatais. Incluo, inclusive, na minha fala a própria Caixa Econômica Federal".

A expansão e a oferta da construção dependem de linhas de financiamento e, atualmente, quase 90% do mercado imobiliário

"Numa época em que os financiamentos imobiliários haviam acabado, a Metron desenvolveu uma parceria com o Inocoopes, para a construção de prédios sob a forma de cooperativa. O Inocoopes gerencia a parte financeira e a Metron executa as obras". Essa parceria resultou na construção de mais de cinco mil imóveis já entregues no município da Serra e nos bairros de Jardim Camburi e de Jardim da Penha (Vitória), além

de Itaparica (Vila Velha).

## Lançamentos

Atualmente, a Metron continua com a parceria com o Inocoopes e vem abrindo novas frentes com outros parceiros na área imobiliária. Este ano, a Metron irá lançar seis empreendimentos, sendo um deles no Rio de Janeiro, em Jacarepaguá. Lá será construído um condomínio de casas em parceria com uma empresa que atua no Espírito Santo

e no Rio de Janeiro. A construção, no entanto, será de responsabilidade da Metron.

Outro empreendimento programado será na Praia do Cantão. Seis empresas participam desse empreendimento de 90 apartamentos de três quartos com suite. O terceiro lançamento da Metron será na Enseada do Suá, com apartamentos de dois quartos com suite.

Há também um empreendimento destinado ao bairro de Bento Ferreira, Vitória, com dois

(CVRD), Aracruz Celulose e pela Petrobras trarão um reflexo positivo para o mercado imobiliário capixaba. Isso já vem acontecendo e, no final do ano passado, entramos na concorrência para a construção do prédio da nova sede da Petrobras em Vitória", contou o diretor comercial da Metron Engenharia.

Quatro empresas entraram na concorrência e a Metron também foi convidada. No momento, a empresa aguarda o resultado e tem boas expectativas de negó-

Bento Ferreira, Vitória, com dois quartos com suíte. Em Jardim da Penha, a Metron irá investir em 50 unidades de apartamentos de dois e três quartos. Na Praia da Costa também haverá outro empreendimento de dois quartos com suíte, com 72 unidades.

Em Jardim Camburi, a Metron irá construir um novo empreendimento de dois e três quartos junto à empresa Unimov, que é parceira da Metron e pertence a um dos sócios da empresa, Luiz Carlos Prado de Menezes, e filhos. A Unimov é uma incorporadora e uma ramificação da Metron Engenharia Ltda.

Outras ramificações da empresa são a incorporadora Empar Empreendimentos e Participações, a incorporadora Vila Nova, que já funciona há 28 anos, tendo como sócios Rogério Menezes e Luiz Carlos Menezes, a Plena Hotéis S.A. e a faculdade Univix, onde a Metron possui participação de 20%.

O leque de novos empreendimentos da Metron soma mais de 360 unidades imobiliárias, contando com os lançamentos do Rio de Janeiro. As perspectivas da empresa para 2004 são de otimismo.

### Melhora

"Acredito que para o Espírito Santo há perspectivas de melhora. Nada anormal, mas uma melhora acentuada. Isso a gente já pode perceber na alta de preços que houve em terrenos nos últimos dois meses. Em algumas regiões da Grande Vitória, como em Jardim Camburi, Praia do Canto, Jardim da Penha e Laranjeiras, os preços dos lotes dobraram", informou Rogério Menezes.

Segundo ele, o percentual de aumento no preço dos lotes é variável, mas, em Jardim Camburi, por exemplo, os terrenos tiveram um aumento percentual de quase 100%.

### Petróleo

As notícias sobre as descobertas de petróleo no Espírito Santo, segundo Rogério Menezes, têm influenciado nos preços dos imóveis. "O mercado está sempre atento ao movimento econômico. Os investimentos programados pela Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), Companhia Vale do Rio Doce

tem boas expectativas de negócios. "É a construção de um prédio de aproximadamente 15 mil m<sup>2</sup>, para abrigar 1,5 mil pessoas. A Petrobras está na fase de escolha de local para a construção e também da construtora, ou seja, na fase de concorrência e de análise de projetos". A concorrência da Petrobras foi aberta no final de 2003 e cada concorrente apresentou apenas um projeto.

"Esse investimento é da ordem de R\$ 70 milhões e a Petrobras definiu o projeto nessa ordem de recursos". Com relação às descobertas de petróleo no interior do Estado, Rogério Menezes destaca o aquecimento do mercado imobiliário, com oportunidades pontuais em São Mateus e em Linhares.

"Não saberia precisar a dimensão disso, mas sei que há empresas imobiliárias trabalhando lá em função dos investimentos da Petrobras", ressaltou.

### Zêlo

Rogério Menezes caracteriza

se 90% do mercado imobiliário movimentam-se com recursos das próprias construtoras. "Isso então, tem limite. Para criar uma oferta maior e, de certa maneira, trabalhar numa escala maior para a oferta de preços melhores, deveria haver mais linhas de financiamento além das oferecidas pela Caixa Econômica".

Com relação à análise das classes sociais, o diretor comercial da Metron acredita que as classes mais baixas têm poucas oportunidades no mercado imobiliário. "O plano mais baixo da Caixa Econômica Federal é para imóveis de aproximadamente R\$ 25 mil, os chamados prédios populares. Isso depende muito de se conseguir terreno por um preço bom, ter infra-estrutura próxima, etc. Então, não é fácil viabilizar esses empreendimentos. A Metron Engenharia, inclusive, não participa de negócios assim. No entanto, algumas construtoras têm conseguido viabilizar empreendimentos desse tipo em Vitória".



Flávia Fernandes

Rogério Menezes diz que as linhas de crédito serão um diferencial no mercado neste ano de 2004



Flávia Fernandes

Rubens Oliari diz que a empresa tem parceria com a Caixa Econômica Federal, para garantir o cumprimento dos prazos de entrega dos imóveis que ela constrói

# Solar investe na política da entrega

A EMPRESA GARANTE QUE SEUS IMÓVEIS SÃO ENTREGUES ATÉ MESMO ANTES DOS PRAZOS ESTABELECIDOS

**C**om a proposta de oferecer as melhores opções e condições de moradia, a

tem apresentado um crescimento de quase 100% ao ano, praticando sempre a política de entrega

qualidade, destinados às classes A e B. São apartamentos com quatro quartos, suíte e duas ou

**C**om a proposta de oferecer as melhores opções e condições de moradia, a Solar Empreendimentos atua há oito anos no município de Vila Velha. Desde o início, destaca o diretor Rubens Oliari, a empresa surpreendeu o mercado imobiliário, por apresentar projetos diferenciados, de nível de acabamento superior e devido ao compromisso assumido de qualidade. Assim, gradativamente, a Solar ganhou o respeito e a confiança de seus clientes.

Comprar um imóvel na planta, muitas vezes, é motivo de receio, principalmente se a construtora for desconhecida do comprador. Para acabar com as dúvidas e deixar os futuros proprietários tranquilos em relação ao negócio, a Solar Empreendimentos investiu na política da qualidade.

### Segurança

Totalmente voltada para o futuro, desde que foi concebida, a Solar teve o intuito de proporcionar segurança para quem vai comprar um imóvel. Assim, a empresa possui o certificado ISO 9001/2000, além da certificação do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade na Construção Habitacional (PBQPH), pré-requisito para que empresas tenham acesso ao financiamento de imóveis junto à CEF.

A Solar vem atuando num sistema de parceria com a Caixa Econômica Federal, que assegura o término da obra. Apresentando a possibilidade de financiamento em longo prazo, com taxas de juros reduzidas, a Solar investe em segurança e oferece tranquilidade a seus clientes.

"Realmente há segurança de recebimento do empreendimento. Essa parceria que a empresa vem desenvolvendo junto à Caixa tem produzido bons frutos e a Solar é uma empresa que se preocupa muito com a qualidade de seus produtos", frisou Rubens Oliari, que tem como sócia a empresária Viviane Bringhenti Oliari.

### Entrega

Várias construtoras brasileiras vêm aderindo ao seguro-entrega. Com ele, caso as obras dos edifícios contratados não sejam concluídas na data combinada, as seguradoras concluem o empreendimento sem custo adicional para o comprador ou devolvem a ele o valor já pago à construtora.

A Solar Empreendimentos

tem apresentado um crescimento de quase 100% ao ano, praticando sempre a política de entrega dentro do prazo que foi prometido. Os sócios-proprietários têm o orgulho de falar que todos os empreendimentos da Solar, até hoje, foram entregues antes do prazo de entrega fixado.

Há quatro anos a Solar atua no financiamento junto à Caixa Econômica Federal e isso tem sido promissor para a empresa. "Apesar de a política de juros ser um pouco desfavorável, essa parceria tem sido muito boa para o comprador, que durante a fase de construção do empreendimento recebe em juros. Ou seja, ele paga a prestação, mas a Caixa remunera nos juros. Então, realmente é uma coisa muito interessante e exclusiva no mercado".

O comprador também tem a segurança de a própria Caixa Econômica passar a fiscalizar o empreendimento e acompanhar todo o processo de compra. Segundo Oliari, a margem de procura pelo financiamento da Caixa está ligada diretamente ao tipo de imóvel lançado. "Se for imóvel para classes C e D, a procura é de quase 100%. Se for para classe A e B, 30% a 40% e, em alguns casos chega até a 60%", argumentou.

"A Solar Empreendimentos tem ainda a característica de fabricar imóveis de alto padrão de qualidade. Modernos, com conforto e praticidade, os empreendimentos da Solar geralmente são lembrados como sinônimo de qualidade de vida. Há também um baixo custo de condomínio", destacou Oliari.

O empresário frisou que, atualmente, o histórico das empresas passou a ter um papel fundamental na hora de optar pela compra, principalmente no que diz respeito ao cumprimento dos prazos. "O seguro traz a confiança e a tranquilidade que o consumidor precisa para investir no imóvel", garantiu.

Atualmente, a Solar Empreendimentos só atua em Vila Velha, mas há um projeto de médio prazo que vislumbra a disputa pelo mercado de Vitória. "Brevemente, a Solar estará atuando em outros municípios, precisamente em Vitória. Para 2004, porém, os lançamentos programados são para o município de Vila Velha", revelou Rubens Oliari.

### Lançamentos

Existem dois lançamentos programados para 2004 pela Solar, ambos com alto padrão de

qualidade, destinados às classes A e B. São apartamentos com quatro quartos, suite e duas ou três vagas de garagem. Todos os dois lançamentos estão programados para a Praia da Costa.

"A empresa tem um interesse muito grande de começar a trabalhar com imóveis para as classes C e D. Mas, infelizmente, a política habitacional do País não favorece esse tipo de empreendimento", lamentou Oliari.

O diretor da Solar defende uma mudança radical na política habitacional do Brasil. "Acho que, do jeito que está, quem só tem a perder são as classes C e D. Precisamos urgentemente olhar para as classes menos favorecidas e fazer uma política decente, uma política que facilite o trabalho das empresas de construção civil para a construção de imóveis de baixa renda. Também é importante facilitar a aquisição por parte do comprador", observou Oliari, afirmando que tal política é perfeitamente possível.

"O que se vê hoje é o aumento da carga tributária e de impostos. Isso só vem estagnar o mercado imobiliário", relembrou. Quanto à queda de juros, Oliari não é muito otimista. "Não acredito muito na queda dos juros porque, em diversos países, o mercado imobiliário é financiado a longo prazo. No Brasil, o que acontece praticamente é que a iniciativa privada tem de bancar a construção e também o financiamento depois do imóvel pronto".

Oliari defende, aproveitando o momento político do Brasil, uma política financeira favorável que possa dar acesso às pessoas de baixa renda ao mercado imobiliário como um todo.

"Aí sim vamos criar empregos de fato. A construção civil é a maior indústria de mão-de-obra do País. Se for como em 2003, quando a indústria da construção civil caiu 8%, não há vantagem alguma, porque o desemprego e a pobreza só tendem a crescer".

Sem entrar em detalhes, Oliari comenta que tem dois lançamentos previstos para 2004. O edifício Normandie, com duas torres e 17 andares, na Praia da Costa. "Serão apartamentos de quatro quartos, com ampla área de lazer e quadra poliesportiva". O segundo empreendimento da Solar a ser lançado em 2004 será um pouco menor que o Normandie, no entanto, com valor agregado superior. Em ambos empreendimentos os apartamentos irão custar entre R\$ 250 e R\$ 350 mil.

# Blokos investe em apart hotel na Enseada do Suá

O EMPREENDIMENTO FICARÁ SOB A RESPONSABILIDADE DA REDE CAESAR PARK HOTELS E RESORTS, EMPRESA HOTELEIRA LÍDER NA AMÉRICA LATINA, QUE OPERA CERCA DE 60 HOTÉIS

**A** Blokos Engenharia foi fundada em 1980, no Espírito Santo, pelo seu presidente Pedro Alcântara. É uma empresa que atua em segmentos de construção civil, na área voltada para o mercado imobiliário residencial, comercial e também na área de obras públicas e privadas por empreitada. Há 11 anos, a Blokos fundou uma filial em São Paulo, que hoje já está consolidada e, há três anos, fundou uma filial no Rio de Janeiro.

A Blokos é pioneira no Espírito Santo com o programa "A Casa é Sua", financiado pela Caixa Econômica Federal e também é pioneira no Programa de Arrendamento Residencial (PAR), em parceria com as prefeituras municipais e a Caixa Econômica Federal, que é o órgão que repassa os recursos. "Nesse período, a gente teve um crescimento tanto quantitativo, quanto em termos de unidades entregues e faturamento", assegurou Elcio Cremonini, diretor da Blokos.

## Programa

O PAR é desenvolvido em cidades com mais de 100 mil habitantes e a atuação da Blokos tem se restringido aos municípios de Vila Velha e Serra. Em sua existência, a Blokos já

O Apart Hotel terá 248 apartamentos comercializados no sistema flat. Ou seja, as unidades serão vendidas para investidores imobiliários, que as colocarão num pool para renda diária, sob administração hoteleira. O empreendimento ficará sob a responsabilidade da rede Caesar Park Hotels e Resorts, empresa hoteleira líder na América Latina, que opera cerca de 60 hotéis e mais de 12 mil habitações em cinco países.

"O Centro Empresarial foi projetado para suprir a crescente demanda de grandes corporações por espaços empresariais na Enseada do Suá. Houve um déficit de oferta hoteleira para a Feira do Mármore e Granito e, por isso, afasto qualquer afirmação de que não existe demanda para os apart hotéis em Vitória. Se houver um trabalho bem feito, sempre haverá clientes. Acredito que o Caesar Business, que está focado em turismo de negócios, irá trazer muita gente para o Espírito Santo. Ele está focado em turismo de negócios, mas não deixa de atender o turismo de lazer também", destacou Elcio Cremonini.

A previsão é de que o Caesar Business fique pronto até o final de 2004. "Ele irá contar com coffee shop, restaurantes, salas de apoio para reuniões, pequeno auditório e inteligência predial de

está com 60% vendidos e o Vermelha não abriu ainda para vendas. As obras já iniciaram e a expectativa é de que a gente faça o contrato de financiamento com a Caixa Econômica Federal ainda neste mês", disse Cremonini.

O diretor frisou que os lançamentos descritos têm um padrão melhor com relação aos empreendimentos, do mesmo nível existentes no bairro de Jardim Camburi. "A Blokos foi inovadora na verticalização do bairro e, ao mesmo tempo, criou mais espaços, humanizando o local".

Para o início do segundo semestre, a Blokos irá lançar mais 200 apartamentos em Jardim Camburi também pelo Programa "A Casa é Sua". Serão apartamentos na faixa de 50 m<sup>2</sup>.

"São apartamentos compactos, mas com acabamento muito bom e taxas de juros atrativas. Dependendo da renda do adquirente, ele irá pagar de 8,16% a 10,16% de juros ao ano. Uma taxa muito inferior à praticada pelos financiamentos tradicionais", exemplificou Cremonini, contando que o prazo de obra é de 12 meses, após assinatura de contrato com a Caixa Econômica Federal.

Há seis anos a Blokos é eleita pela Findes como uma das maiores empresas do Estado. No final de 2003, a Blokos foi recer-



Flávia Fernandes

O complexo Caesar Business Vitória, que está localizado na Enseada do Suá, é o primeiro e único empreendimento do Estado a reunir apart hotel e centro empresarial num só projeto

Em sua existência, a Blokos já entregou mais de 12 mil unidades habitacionais, entre Vitória e São Paulo.

Entre as obras já concluídas pela empresa estão o prédio da Assembléia Legislativa do Espírito Santo, a sede do Tribunal Regional Eleitoral (TRE), a Capitania dos Portos (Enseada do Suá), Hospital da Unimed (um dos mais modernos do Brasil) e obras do sistema penitenciário de Viana. "Estamos também fazendo a sede da Polícia Federal, em São Torquato, Vila Velha", acrescentou Cremonini.

### Mercado

Na opinião do diretor, a Blokos, em 2003, trabalhou no limite, ou seja, sem ter um crescimento real. "Para 2004, no entanto, estamos projetando um crescimento da ordem de 25% quanto a ofertas de unidades habitacionais. Estamos muito otimistas para 2004", disse Cremonini.

Como razões de otimismo para o mercado imobiliário, o diretor da Blokos cita o desenvolvimento do Estado em diferentes segmentos da economia, como transportes, descobertas de petróleo, pólos de confecções e de granito, indústria moveleira e portos capixabas. "As empresas de comércio exterior estão vindo para o Estado e o boom do petróleo é aguardado para daqui a dois anos".

### Caesar Business

A Blokos Engenharia inaugurou uma central de negócios para comercializar o complexo Caesar Business Vitória, o primeiro e único empreendimento do Estado a reunir apart hotel e centro empresarial num só projeto.

Localizado na Enseada do Suá, o Caesar Business possui vista para a baía de Vitória e sua central de negócios garantirá atendimento exclusivo aos visitantes, até mesmo nos finais de semana. O Caesar Business Vitória terá duas torres, com 19 e 25 pavimentos, onde serão construídos o Apart Hotel Business Class e um conjunto de salas com dimensões variáveis entre 100 e 400 metros quadrados, além de área de vivência e tele suporte. O projeto movimentará investimentos da ordem de R\$ 35 milhões.

### Apart

ditório e inteligência predial de última geração. Outro aspecto favorável é que tanto o apart hotel quanto o corporate vão dispor de vagas de garagem mais do que suficientes para a demanda, inclusive com vagas no sistema rotativo e para visitantes", revelou o diretor da Blokos.

### Lançamentos

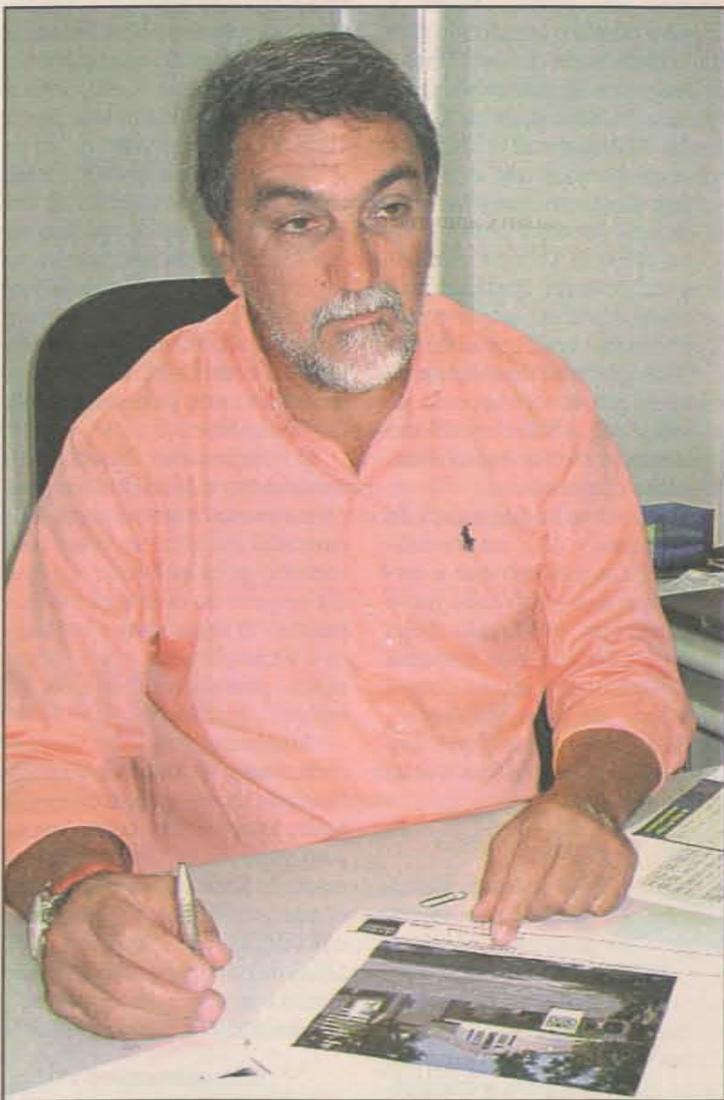
A Blokos Engenharia está com três lançamentos previstos para o bairro Jardim Camburi, Vitória. Os lançamentos terão dois quartos, suite e varanda, vaga de garagem, área de lazer, salão de festas e elevador. São prédios de até 10 andares. Os nomes dos empreendimentos são Lagoa Vermelha, Lagoa Azul e Lagoa Juparanã. Ao todo serão 180 apartamentos de dois quartos, no programa "A Casa é Sua".

"O edifício Lagoa Azul já está com 80% vendidos. O Juparanã

nal de 2003, a Blokos foi recertificada com a Iso 9001/2000, certificação restrita às empresas de ponta. A empresa possui também as certificações Qualihab e Qualipav. "A gente está sempre buscando se aperfeiçoar em termos de certificações", referenciou Cremonini.

Segundo ele, o consumidor capixaba está priorizando informações sobre a solidez da construtora antes de comprar um imóvel. Posteriormente, o consumidor observa a adequação do preço do imóvel ao orçamento, além do tamanho do empreendimento.

"A credibilidade da empresa quanto ao prazo de entrega e o compromisso da empresa quanto à qualidade do produto são fundamentais para o consumidor, que está muito exigente. Isso é bom porque nos obriga a melhorar cada vez mais", ressaltou Elcio Cremonini.



Flávia Fernandes

Elcio Cremonini diz que a Blokos é pioneira no Estado no projeto A Casa é Sua, financiado pela Caixa Econômica



# Novo presidente do Sindicon destaca importância do censo imobiliário

AS INFORMAÇÕES ATUALIZADAS AJUDAM OS EMPRESÁRIOS DO SETOR A DIRECIONAR SEUS EMPREENDIMENTOS

O Censo Imobiliário é um produto desenvolvido pelo Sindicon e teve início em março de 2002. Com atualização a cada seis meses, o censo é uma importante ferramenta para o empreendedor conhecer a movimentação do mercado imobiliário, assim como as exigências do público consumidor.

A nova atualização do censo está marcada para março e o Sindicon pretende continuar com esse trabalho enquanto ele estiver sendo útil e importante para os empreendedores. "É um levantamento que se faz dentro do mercado imobiliário, cadastrando todos os empreendimentos acima de 800 metros quadrados em produção e em fase de comercialização. Esse trabalho mapeia tudo o que está sendo produzido e vendido", explica Aristóteles Passos Costa Neto, presidente eleito para a gestão 2004/2007 do Sindicon.

## Utilização

As informações do censo são apresentadas aos empresários da construção civil, para que eles possam ter uma noção exata do mercado. A pesquisa registra dados interessantes como a constatação da maior concentração de lançamentos imobiliários no município de Vila Velha.

"Isso já vem acontecendo há algum tempo e essa tendência se confirma a cada seis meses. Ou seja, quase 50% de todo o montante de lançamentos imobiliários da Grande Vitória concentram-se na região de Vila Velha. A Rodovia do Sol e a

constatado também que, atualmente, há uma redução de empreendimentos de hotel e apart hotel. "Há dois anos houve um boom desses lançamentos, o que significa que o setor atingiu seus objetivos", conclui o presidente eleito do Sindicon.

## Alta

De forma geral, houve um aumento no valor dos imóveis lançados, mesmo com a retração do mercado em 2003, ano classificado como difícil pelos empreendedores. A expectativa, segundo Aristóteles Costa Neto, é de que, com os novos governos estadual e federal, a recuperação econômica tome fôlego crescente, proporcionando mais investimentos.

No final do ano passado, verificou-se um pequeno aquecimento da economia de forma geral e, no último censo do Sindicon, realizado em outubro de 2003, constatou-se uma recuperação nos preços dos imóveis, o que significa que a valorização imobiliária – que é esperada tanto pelos investidores quanto pelos produtores – já começa a ficar evidente.

As informações do censo do Sindicon estão disponíveis para os empreendedores, que têm a possibilidade de nortear seus negócios em cima dos dados concretos. O censo é um indicador que pode ajudar o empreendedor na hora de definir os padrões de seu investimento.

"O imóvel sempre foi um bom investimento até nos períodos de crise, porque é um bem de raiz. O imóvel pode até ter seus altos e baixos, mas a médio

mos anos uma prioridade secundária. Hoje, ele já volta a ser, no meu entendimento, um investimento para qualquer tipo de investidor que pode realmente esperar uma valorização a médio e longo prazo".

## Condomínio e incorporação

Uma dúvida sobre a definição de condomínio e incorporação ronda a cabeça do público consumidor, na hora de fechar negócio e o presidente eleito do Sindicon explica que é fácil entender a questão. "Ambos resumem-se, legalmente, na mesma coisa. A diferença é a forma em que o consumidor contrata a compra de um imóvel", frisa.

Quando se diz incorporação, na linguagem coloquial, pressupõe-se a compra de um imóvel por alguém com um preço certo e definido. Ou seja, o risco da operação é do incorporador, do dono do empreendimento. Nesse caso, o apartamento será vendido para o cliente por um valor preciso.

Quando se fala em condomínio, o cliente está adquirindo um imóvel sem a certeza de um preço certo. Ele está comprando pelo chamado preço estimado, porque a obra será contratada pelo regime de administração.

"Ele está comprando um terreno e contratando a construção por um regime e só irá saber sobre o preço final de seu imóvel quando o empreendimento estiver concluído. Esse tipo de coisa é que se chama condomínio no mercado, mas ambos são incorporações, ambos têm de ter o incorporador responsável pela obra. Esse incorporador é aquele que registra a memorial de obra

quanto tempo está no mercado e se é responsável.

"O que se faz muitas vezes, e que atrapalha o mercado, é quando um determinado indivíduo, pessoa física, junta um grupo de amigos e começa a construir sem fazer a parte legal do registro de incorporação. Quando isso ocorre, ao final da obra, o comprador fica cheio de surpresas, como o aumento de preço, a dificuldade de registro do imóvel e a falta de documentação para a venda. Essa parte nociva não interessa ao mercado imobiliário e o cliente deve fugir disso", reprova Aristóteles Costa Neto.

## Encontro

Em outubro, será realizado o 76º Encontro Nacional da Indústria da Construção (Enic), no Centro de Convenções de Vitória. Paralelamente ao encontro, será realizada a Feira da Construção, com participação das maiores empresas fornecedoras de materiais, máquinas e equipamentos para a construção civil, além de prestadoras de serviços e demais parceiros do setor.

A expectativa é de que o Enic aqueça o mercado imobiliário capixaba, com novas oportunidades de negócios e ampliação de contatos profissionais.



Flávia Fernandes

Aristóteles afirma que imóvel sempre foi um bom investimento, "até mesmo em tempos de crise"

Viva com luxo e sofisticação,  
venha para a Praia da Costa.

Ou seja, quase 50% de todo o montante de lançamentos imobiliários da Grande Vitória concentram-se na região de Vila Velha. A Rodovia do Sol e a região de Itapoã e de Itaparica, são um vetor de desenvolvimento que justifica a concentração do crescimento imobiliário em Vila Velha", argumenta Aristóteles Costa Neto.

Segundo o censo imobiliário, há hoje uma tendência de crescimento no bairro de Laranjeiras, no município da Serra. A Praia do Canto continua sendo um mercado propício para empreendimentos de alto padrão, que é uma característica da região. Foi

"O imóvel sempre foi um bom investimento até nos períodos de crise, porque é um bem de raiz. O imóvel pode até ter seus altos e baixos, mas a médio e longo prazo é sempre um bom investimento. Isso está comprovado ao longo da história do mercado imobiliário", defende Aristóteles Costa Neto.

Segundo ele, em termos de aquecimento de economia, o imóvel voltará a ser a prioridade na ordem de investimentos. "Sendo um investimento de médio e longo prazo, para aqueles investidores com maior necessidade de liquidez, o imóvel representou nos últi-

mos investimentos, mas ambos são incorporações, ambos têm de ter o incorporador responsável pela obra. Esse incorporador é aquele que registra o memorial de incorporação no cartório e assume a responsabilidade pelo negócio oferecido", explica Aristóteles Costa Neto.

Quando o imóvel é comprado a preço fechado, ou seja, no regime de incorporação, o risco é do empreendedor. No caso do condomínio a preço de custo, o risco é do próprio comprador. Nesse caso, o comprador precisa se cercar de certos cuidados, como saber se a empresa é legalmente constituída, há

## Sindicon analisa o mercado imobiliário do Estado

O Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sindicon) aponta como vetor de crescimento no mercado imobiliário a região de Vila Velha. Bairros como Praia da Costa, Itapoã e Itaparica, além de áreas que apontam para o Sul, são ótimas opções de investimento a curto, médio e longo prazo.

Em Vitória, Jardim Camburi é o bairro que possui bastante áreas para a construção civil. No município da Serra, em Laranjeiras, há um vetor de crescimento constante e, a Praia do Canto, em Vitória, é sempre um local receptivo. Lá, os produtos executados têm fácil saída e boa comercialização.

### Alternativas

"De forma geral, há boas alternativas para a construção civil no Estado. Tudo depende, no entanto, do conhecimento do mercado. Atualmente, todas as empresas de construção civil estão mais profissionalizadas. O volume de investimentos é grande. Então, a empresa tem de se cercar de um conjunto de ferramentas para garantir o sucesso", analisou José Eduardo Kossatz de Berredo, atual presidente do Sindicon.

As recentes descobertas de petróleo no Espírito Santo, apesar de ainda estarem no início, trarão um reflexo produtivo para o mercado imobiliário. A expectativa é com o período de maturação das descobertas. Os empreendedores esperam que os recursos dos royalties do petróleo injetem nos municípios produtores um impacto

econômico capaz de movimentar a venda e a construção de novos imóveis.

"Isso terá um reflexo no setor imobiliário, porque haverá mais dinheiro circulando na economia do Estado. Assim, mais impostos serão arrecadados e a renda per capita melhora. Com isso, o cidadão poderá investir em imóveis", projetou o presidente do Sindicon.

Com o boom do petróleo, os municípios produtores criam expectativas para o mercado imobiliário, mas, segundo o Sindicon, a Grande Vitória é ainda a principal área. Os campos petrolíferos descobertos na área marítima de Aracruz estão indicando, para o mercado imobiliário, que o município será um dos maiores em arrecadação de royalties. Mas, cautelosamente, o setor imobiliário acredita que, de forma geral, as descobertas de petróleo no Estado ajudem a fortalecer a economia local como um todo.

### Turismo

No Estado, o mercado imobiliário tem ainda o incremento do turismo de negócios como eixo de expansão. Outro ponto positivo é que a administração pública do Espírito Santo está colocando as contas em dia e, no ano passado, houve um ajuste muito forte na economia.

Grandes obras, como a ampliação do aeroporto de Vitória e os investimentos da Samarco e da Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) são também expectativas de novos negócios no setor imobiliário.

Conseqüentemente, obras desse porte precisarão de suportes como a construção de hotéis e de aparts para atender ao investidor que vem ao Estado. "A ampliação da Bahia Sul também repercute no mercado local. Empresas daqui estão fazendo obras no Sul da Bahia. A exemplo de Macaé e de Campos, onde houve uma transformação muito brusca na economia, o Espírito Santo possui logística para agüentar os impactos", sintetizou Kossatz.

### Otimismo

O Sindicon aposta em 2004 para novas ações e investimentos. "Certamente, este ano será muito melhor que 2003. O ano passado foi o pior ano para a construção civil da última década. Tivemos uma queda próxima a 8% no PIB da construção e o nível de empregos reduziu. Este ano, a condição macroeconômica está se equacionando e tudo indica que será melhor, com recuperação de salários", creditou o presidente do Sindicon.

A massa salarial do brasileiro é muito baixa e o mercado imobiliário precisa de níveis melhores, para que o cliente possa investir na compra de imóveis. O mercado imobiliário quer esquecer as dificuldades de 2003, com a retomada de suas atividades em 2004.

As previsões do Sindicon são realistas, mas positivas. Por isso, em termos de ritmo de comercialização, é aguardado um índice de desempenho entre 8% a 9%, bastante melhor do que os 7,3% de 2003, mas conservadores, se considerados os bons tempos do setor, quando escoava de 12% a 14% do estoque colocado à venda no mês.

# venha para a Praia da Costa.

Residencial  
**Acapulco**

**3 Quartos**  
Suíte - 2 Vagas/box  
(opcional)

Piscina . Sauna . Churrasqueira  
Salão de Festas e Jogos  
2 ou 3 vagas de garagens

Fachada em Pastilha e Granito  
Piso em Porcelanato Polido\*

AMPLOS APARTAMENTOS  
ÁREA PRIVATIVA 125 m<sup>2</sup>  
ref. Col. 01 e 02

CONSTRUTORA  
**EPURA**

A marca do seu próximo imóvel

SHOW ROOM  
**3200 4422**  
www.construtoraepura.com

EPURA  
**21 ANOS**



# Ademi-ES prevê valorização de até 30% para imóveis capixabas

O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO ESPÍRITO SANTO É UM DOS MOTIVOS PARA O OTIMISMO DO PRESIDENTE DA ENTIDADE

Para o presidente da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), Rodrigo Gomes de Almeida, as expectativas com relação ao mercado imobiliário em 2004 são as melhores possíveis. Um dos motivos dessa expectativa é o momento de desenvolvimento econômico pelo qual o Estado está passando.

Investimentos de grandes indústrias como a Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), a Aracruz Celulose e as obras de expansão do aeroporto de Vitória, além da vocação do Estado para a exportação, injetam otimismo nos empreendedores capixabas. Há ainda as descobertas de petróleo na costa litorânea capixaba e a intenção de a Petrobras construir sua nova sede em Vitória, empregando 3 mil pessoas e movimentando empresas fornecedoras de serviços.

## Ganho

"Com esse crescimento econômico do Estado, o mercado imobiliário ficará aquecido e acredita-se, para 2004, num aumento de valor na ordem de 20% a 30% para os imóveis capixabas. Quem investir no mercado de imóveis este ano, com certeza, vai sair ganhando", estimula Rodrigo de Almeida.

Segundo ele, no ano de 2003 houve uma valorização imobiliária mas, se comparado o preço do imóvel em Vitória com demais capitais como Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte, o valor capixaba é ainda muito baixo. Na Grande Vi-



ARTOS COM SUÍTE  
DIM DA PENHA

Parceria:



## VENDAS

Para Rodrigo de Almeida, as vagas tradicionais em Vitória, Vila Velha e Serra terão uma valorização mais ou menos igual e todas estarão no pool do aumento de vendas".

da muito baixo. Na Grande Vitória, os pólos de desenvolvimento, segundo o censo imobiliário do Sindicon, movimentam 8,2 mil imóveis em construção. Desses, 6 mil estão com unidades já vendidas e, 2,2 mil, em comercialização.

Dos 8,2 mil imóveis em construção, 4,1 mil unidades estão sendo construídas em Vila Velha, o que representa 50% do total. "Se formos avaliar o município que tem o maior número de unidades em construção, esse município é Vila Velha, seguido de Vitória - com 47% das unidades - e, depois, a Serra, com 3%", explica o presidente da Ademi-ES.

Cada um dos municípios citados por Rodrigo Gomes de Almeida possui um pólo de crescimento. Sendo assim, a região que mais se constrói em Vila Velha, é Itaparica; em Vitória, o maior crescimento é Jardim Camburi e, na região da Serra, o bairro de Laranjeiras.

Em termos de valorização, Rodrigo de Almeida acredita que irá ocorrer um aquecimento no mercado como um todo. "As vagas tradicionais em Vitória, Vila Velha e Serra terão uma valorização mais ou menos igual e todas estarão no pool do aumento de vendas".

Partindo do princípio de que as pessoas têm anseio por áreas próximas ao mar, a Ademi-ES acredita que lotes e imóveis com proximidade da orla serão mais valorizados, apesar de serem um espaço limitado. "Na Grande Vitória há escassez

desse tipo de terreno. Os terrenos da orla de Camburi, por exemplo, podem ser contados nos dedos das mãos. Então, essa parte de frente para o mar tende a ter uma valorização muito grande em função da estagnação da oferta", prevê Rodrigo Gomes de Almeida.

### Petróleo

As recentes descobertas de petróleo na faixa litorânea do Espírito Santo só indicam mais uma constatação da Ademi-ES. Para a associação, os royalties do petróleo é que irão ditar o crescimento e a valorização de terrenos nos municípios produtores.

Para a Ademi-ES, os municípios de Linhares, Presidente Kennedy e Marataízes tendem a crescer bastante e será necessário que as administrações dessas cidades se preparem para tal desenvolvimento. As prefeituras terão os recursos financeiros, porém, eles precisarão ser bem administrados.

"As cidades que conseguirem alinhar os royalties do petróleo com uma estrutura voltada para o turismo, terão possibilidades ainda maiores de desenvolvimento. Só assim os municípios terão recursos para fazer infra-estrutura e atrair turistas. O nosso litoral é belíssimo, mas ainda pouco explorado e divulgado", lamenta o presidente da Ademi-ES.

### Turismo de negócios

O fato de o Espírito Santo ser

forte no segmento de turismo de negócios demonstra a potência do setor industrial do Estado. Para Rodrigo Gomes de Almeida, quando se tem um setor de crescimento há, conseqüentemente, movimentação de recursos na economia e essa movimentação impulsiona diretamente o mercado imobiliário.

"Mas eu não vejo isso como um fator muito positivo. O ideal é que tivéssemos todo o movimento do turismo de negócios, mas também o turismo de lazer. Aí o mercado imobiliário estaria ganhando muito mais", avalia o presidente da Ademi-ES.

Segundo ele, o motivo de poucas pessoas adotarem o Espírito Santo como primeira opção de turismo é o total desconhecimento da região. A Ademi-ES agrega esforços, para que esse quadro seja revertido, ou seja, fazer com que o turismo de lazer seja tão importante quanto o turismo de negócios. "Aí sim a movimentação econômica do mercado imobiliário será alavancada", acredita Rodrigo Gomes de Almeida.

### Tendências

O presidente da Ademi-ES faz um cálculo para demonstrar a valorização do imóvel capixaba. Dos 8,2 mil imóveis criados na Grande Vitória, 6 mil unidades já estão comercializadas. Sendo assim, 2,2 mil unidades estão à venda.

Em 2003 foram comercializadas 2.250 unidades e a oferta hoje é de 2,2 mil imóveis novos. Se repetirmos o número de 2003 e, numa hipótese, se nenhuma unidade nova for lançada no mercado, iríamos chegar no final de 2004 sem unidade imobiliária à venda. Então, esse dado mostra que a oferta de imóveis no mercado hoje não é grande".

Partindo do princípio de que a atual oferta de imóveis consegue atender no máximo a um ano de comercialização, a Ademi-ES acredita na valorização do imóvel. "Essa é a nossa expectativa em função de que haverá crescimento econômico do Estado e, em conseqüência, aumento da demanda. A oferta não é muito grande, mas como a regra do mercado é oferta vezes demanda, a tendência é a valorização. Então, quem apostar no mercado de imóveis, com certeza, sairá ganhando", aposta Rodrigo Gomes de Almeida.

Segundo a Ademi-ES, os bairros mais nobres ainda continuam os mesmos. Em Vitória, o metro quadrado mais caro é o da Mata da Praia. Depois da Mata da Praia, vem a Praia do Canto, disputando de perto com Jardim da Penha. Em Vila Velha, o bairro mais valorizado é Praia da Costa - mais do que Itapoã e Itaparica. Na Ser-

ra, Laranjeiras é o bairro de maior valor.

### Aluguel

O preço do aluguel também está relacionado com a valorização dos imóveis. Com a movimentação econômica das empresas instaladas no Estado, boa parte das pessoas que vêm ao Estado a trabalho, em função do crescimento do mercado, opta por alugar imóveis ao invés de comprar um de imediato. O motivo é que, num primeiro momento, essas pessoas estão experimentando e conhecendo a região. Sendo assim, o aluguel sai na frente.

"Quem vem ao Estado a trabalho aluga, a princípio, para conhecer melhor a cidade, para ter certeza de que irá permanecer na região, para se adaptar. Aluga porque, às vezes, vem sozinho e a família fica na cidade natal, então, essa pessoa vai esperar um tempo para poder comprar um imóvel em definitivo. Com a série de fatores e incertezas, num primeiro momento, a pessoa prefere o aluguel", explica Rodrigo Gomes de Almeida.

Como exemplo desse comportamento, Rodrigo cita a cidade de Macaé (RJ), que já passou pelo boom do processo de exploração e de produção do petróleo. "Hoje, Macaé tem pouquíssimas unidades para aluguel. A informação que a gente tem é de que lá, o percentual de aluguel residencial está na faixa de 1,2%. Coisa que em Vitória dificilmente

te ultrapassa 0,8%". Sendo assim, a perspectiva da Ademi-ES é de que, com o aumento da demanda por compra, a oferta de imóveis para aluguel tenderá a diminuir na Grande Vitória.

### Consumidor capixaba

Dados da pesquisa do Salão do Imóvel demonstram que, com relação às tendências, os consumidores têm como primeira exigência a certeza da segurança do imóvel. As pessoas estão preferindo empreendimentos com circuito interno de TV, cerca elétrica, controle de acesso, etc. Para a Ademi-ES, a segurança é uma tendência que traça o perfil do consumidor capixaba.

O mercado hoje, em Vitória, é maduro e, isso reflete a variedade dos nichos de crescimento. Um desses nichos é o de pessoas divorciadas ou solteiras, os conhecidos singles. Segundo Rodrigo de Almeida, essas pessoas querem imóveis menores, com praticidade, optando por apart hotéis, residenciais com serviços, unidades menores ou lofts.

Outro nicho que também está aparecendo no mercado capixaba é o de condomínios horizontais. Nesse caso, o consumidor prefere morar um pouco mais afastado da cidade, prezando pela qualidade de vida. "Nos condomínios horizontais há muita área verde, muito espaço, área de lazer completa e também, com relação à segurança, há complexidade", descreve Rodrigo de Almeida, lembrando que esse nicho é preenchido por casais com filhos menores. "São pessoas que não querem ver os filhos crescerem apertados em apartamentos".

Há também os tradicionais dois, três e quatro quartos, que são padrão. Na parte de escritórios e salas, há uma tendência para imóveis inteligentes (com controle digital, acesso controlado, sistema de câmeras, controle de acústica, controle térmico, etc).

A Ademi-ES informa que há vários nichos em função de as pessoas serem diferentes e também pelo fato de que, no mercado, as construtoras, ao perceberem a variedade de nichos, trabalham com diferentes opções. Dessa forma, cada construtora está atuando em nichos diferentes, para atender aos vários pequenos nichos de mercado em função das diversas características do consumidor.

## Mata da Praia 4Quartos c/ suíte quadra do mar

Pronto para morar • Villa del Sole

- 2 ou 3 vagas de garagem
- piscina com raia
- piso em porcelanato
- salão de festas
- excelente acabamento
- visite apart. decorado

Num Cittá todo mundo fica  
feliz, inclusive seu bolso.



Preço à vista	Pagamento parcelado		
	Sinal	36 Mensais	6 Semestrais
250 mil	160 mil	1.481,47	9.102,38

Todas as parcelas já incluem juros de 0,9488% a.m. (tabela price) e serão reajustadas pelo IGP-M (FGV). Parcelamento sujeito à análise cadastral e de crédito. Valor total parcelado R\$267.947,20. Válido para as 4 primeiras unidades.

Plantão no local 3315-0053

Seja feliz num

**CITTA**  
ENGENHARIA

www.cittaeng.com.br