

REPORTAGEM ESPECIAL

Bairros mais valorizados

DANIELA MARTINS/AT

Laranjeiras,
Jardim Camburi
e Mata da Praia
são os destaques
do 10º Censo
Imobiliário

ALINE DINIZ
ALINE NUNES

Com o aquecimento do mercado imobiliário, seja pela instalação de novas empresas no Estado ou por investidores, os bairros Laranjeiras (Serra), Jardim Camburi e Mata da Praia (Vitória) tiveram os imóveis mais valorizados em um prazo de 11 meses, com um crescimento de até 39%.

“O negócio vale mais do que qualquer tipo de aplicação financeira”, enfatizou o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado (Sindiccon-ES), Aristóteles Passos Costa Neto, ao apresentar ontem os números do 10º Censo Imobiliário.

O destaque fica por conta de Laranjeiras, na Serra, conforme divulgado com exclusividade pelo Caderno de Imóveis do jornal A Tribuna, onde os imóveis de três quartos tiveram um acréscimo de 39% no valor do metro quadrado: de R\$ 1.547 para R\$ 2.152.

Apontado como sendo a vedete de empreendimentos imobiliários, o bairro da Serra é a menina dos olhos das construtoras para a construção de condomínios de casas, como, por exemplo, a Morar e o Inocoopes. Neste caso, a valorização chegou a 27%, com o metro quadrado passando de R\$ 1.705 para R\$ 2.167.

Pelos dados do 10º Censo Imobiliário – realizado a cada seis meses em 15 bairros – Jardim Camburi, em Vitória, obteve também uma valorização em todos empreendimentos. O percentual foi de 26,5% em unidades de dois quartos.

Já no tradicional bairro Mata da Praia, em Vitória, os destaques ficam para os empreendimentos de dois quartos – com uma valorização de 24,5%, com metro quadrado a R\$ 4.357 –, e as casas, com um incremento de 31%.

Em contrapartida, Itaparica, em Vila Velha, foi o único que representou uma queda de até 25,8% nos preços. O motivo, segundo os especialistas, é o grande número de imóveis à venda.

Já em Campo Grande, Cariacica, que ingressou neste ano no levantamento do Sindiccon-ES, ainda não há especulação imobiliária.

No censo, Mata da Praia possui hoje o metro quadrado mais caro da Grande Vitória. O levantamento não leva em conta bairros como Ilha do Boi e Ilha do Frade, considerados com o metro quadrado mais caro do Estado, por não ter nenhuma nova construção nas localidades.



“DECIDI INVESTIR E COMPRAR”

“Como observei que Jardim Camburi é um bairro promissor, especialmente na Norte-Sul, onde ainda tem campo para crescer muito, acredito que o bairro vai ter maior valorização. Então, resolvi investir e comprar um apartamento.

Tenho certeza que Jardim Camburi vai continuar nesse caminho, pois tem muito espaço e, além disso, os empreendimentos são de qualidade num bairro que está bem desenvol-

vido. O comércio é forte e o morador tem tudo por perto, mas com pouco trânsito. Não está como Jardim da Penha, que já virou uma loucura”.

Peterson Mota Dematté, 28 anos, engenheiro

A VALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA

Estevão/Editoria de Arte

Bruno Zorzal/AT

1º lugar Laranjeiras

3 quartos: 39% de R\$ 1.547 para R\$ 2.152 o metro quadrado
2 quartos: 1,2% de R\$ 1.135 para R\$ 1.149
casas: 27% de R\$ 1.705 para R\$ 2.167

2º lugar Jardim Camburi

4 quartos: 24,5% de R\$ 2.135 para R\$ 2.658
3 quartos: 19,8% de R\$ 2.108 para R\$ 2.525
2 quartos: 26,5% de R\$ 2.045 para R\$ 2.587

3º lugar Mata da Praia

4 quartos: 8,8% de R\$ 4.084 para R\$ 4.444
3 quartos: 16,1% de R\$ 3.668 para R\$ 4.260
2 quartos: 24,5% de R\$ 3.500 para R\$ 4.357
casas: 31% de R\$ 3.137 para R\$ 4.109

4º lugar Enseada do Suá

4 quartos: 9,7% de R\$ 2.766 para R\$ 3.033
3 quartos: 9% de R\$ 2.582 para R\$ 2.815
2 quartos: 26,2% de R\$ 2.262 para R\$ 2.855

5º lugar Jardim da Penha

4 quartos: 23,2% de R\$ 2.601 para R\$ 3.205
3 quartos: 12,8% de R\$ 2.675 para R\$ 3.018
2 quartos: 11,8% de R\$ 2.654 para R\$ 2.968

6º lugar Praia da Costa e Itapoã

4 quartos: 10,4% de R\$ 3.186 para R\$ 3.517
3 quartos: 21,6% de R\$ 2.433 para R\$ 2.959
2 quartos: 14,9% de R\$ 2.740 para R\$ 3.147

7º lugar Praia do Canto, Barro Vermelho e Praia de Santa Helena

4 quartos: 16,1% de R\$ 3.537 para R\$ 4.108
3 quartos: 16,3% de R\$ 2.916 para R\$ 3.392
2 quartos: 18,3% de R\$ 3.081 para R\$ 3.646

8º lugar - Praia do Suá, Santa Lúcia e Bento Ferreira

3 quartos: 10,8% de R\$ 2.467 para R\$ 2.734
2 quartos: 11,6% de R\$ 2.501 para R\$ 2.791

QUEDA

Itaparica

4 quartos: -25,8% de R\$ 2.791 para R\$ 2.070
3 quartos: -2,7% de R\$ 2.708 para R\$ 2.635
2 quartos: -25,5% de R\$ 2.752 para R\$ 2.050

SEM COMPARATIVO

Campo Grande

3 quartos: Não houve comparativo. O valor do metro quadrado é de R\$ 1.406
2 quartos: Não houve comparativo. O valor do metro quadrado é de R\$ 1.467.

Jardim da Penha

Lojas: 46,4% de R\$ 6.384 para R\$ 9.344

Enseada do Suá

Lojas: Não houve comparativo. O valor do metro quadrado é de R\$ 4.600,00.
Salas: 15,9% de R\$ 3.065 para R\$ 3.552.

Praia da Costa e Itapoã

Lojas: -31,1% de R\$ 6.852 para R\$ 4.719
Salas: 115,8% de R\$ 3.178 para R\$ 6.857

* Valor referente ao metro quadrado do imóvel, levando em conta apenas a área privativa (da porta para dentro).

Moradores comemoram crescimento

Para os moradores de bairros que se valorizaram, motivos não faltam para comemorar. Afinal, para alguns, a rentabilidade chega a ser maior que um investimento bancário.

Para o técnico em refrigeração Jorge Figueiredo, 32, morador em Laranjeiras, na Serra, já foi razão de “desencontros”.

“As pessoas achavam que era longe, mas foi onde eu consegui comprar. Amigos não iam até minha casa e namoradas também reclamavam. Agora, tenho um imóvel que vale bem mais que os R\$ 37 mil que financeiei, enquanto muitos ainda moram de aluguel”.

Morador de Jardim Camburi, o hoteleiro Cladislavi Silveira, 34 anos, vislumbrou uma oportunidade de ter um bom rendimento investindo em imóveis no bairro.

Além do mercado imobiliário estar em franca expansão, a aposta de Silveira foi baseada na implantação de novas companhias no Estado. “Há muitas empresas vindo para cá e imaginei que as pessoas iriam precisar de imóveis”, comentou.

Então, no início do ano, o hoteleiro comprou um apartamento de dois quartos. Para tanto, juntou as economias e vendeu um carro. O imóvel, adquirido na planta, vai ser entregue amanhã.

“Comprei por R\$ 80 mil e a estimativa é vendê-lo por R\$ 110 mil”, ressaltou Silveira.

A valorização é de 37,5% no intervalo de um ano e, assim que vender o apartamento, o hoteleiro quer comprar outro para fazer o mesmo tipo de negociação.

Silveira é cliente da Unimov Edificações, que concentra seus imóveis em Jardim Camburi. A sócia-proprietária da empresa, Rachel Menezes, destacou que o hoteleiro não é exceção.

“Entregamos um empreendimento no final de 2005 que já teve uma valorização de cerca de 40%. Agora, a situação está se repetindo. É uma valorização que tem se perpetuado”, observou.

O supervisor de produção Lanusse Alexandre Oliveira Menezes, 31, também é morador de Jardim Camburi e o seu apartamento já tem quase três vezes o valor inicial. Em 2000, custava R\$ 43 mil e, agora, R\$ 100 mil.

“Quando comprei, o bairro ainda não estava valorizado. Agora, não penso em sair daqui”, comentou.

Mais de 15 mil novas moradias

As construtoras lançaram 3.287 unidades em 70 prédios na Grande Vitória, nos últimos seis meses, segundo o 10º Censo Imobiliário

Por causa do boom do mercado imobiliário, a Grande Vitória conta hoje com 15.209 imóveis residenciais e comerciais em construção, em 323 empreendimentos. Nos últimos seis meses, as construtoras lançaram 3.287 unidades em 70 prédios.

Os dados constam no 10º Censo Imobiliário, divulgado ontem pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado (Sindicon-ES), que leva em conta empreendimentos com área privativa a partir de 800 metros quadrados.

Das unidades em construção, 3.845 estão localizadas nos bairros Praia da Costa e Itapoã, em Vila Velha, que lideram os empreendimentos; seguido por Itaparica, no mesmo município, com 2.697; e Jardim Camburi, em Vitória, com 2.521 imóveis.

Mesmo com o disparate das obras em Vila Velha, o maior número de lançamentos de novos empreendimentos, de maio a novembro deste ano, aconteceu no bairro de Jardim Camburi: foram 777 contra 673 na Praia da Costa.

Segundo as informações do 10º Censo Imobiliário, das 15.209 unidades, 10.535 já foram

comercializadas, restando 4.767 imóveis, entre salas, condomínios de casas e apartamentos de dois, três ou quatro quartos.

"Vale destacar que o número de unidades que não foram comercializadas não representa estoque e nem encalhe, se levar em conta que são mais de 15 mil novas construções", ressaltou o presidente do Sindicon-ES, Aristóteles Passos Costa Neto.

Ele ainda enfatizou que o grande número de lançamentos em Vitória e Vila Velha aconteceu por causa da corrida das construtoras para a aprovação de projetos em prefeituras, devido às mudanças nos Planos Diretores Urbanos (PDUs).

Pelos dados, que são utilizados como forma de nortear os planejamentos estratégicos de empresários da construção no Estado, Laranjeiras, na Serra, foi o bairro que o obteve a melhor performance em comercialização de imóveis: foram 1.047 unidades vendidas, restando apenas 12% (145) à venda.

A Enseada do Suá, com imóveis comerciais, foram vendidas 710 unidades (74%). A previsão é da região virar mais residencial com o lançamento de três empreendimentos: da Rossi, da Cyrela e da União.



DANIELA MARTINS/AT

Imóveis em construção na Praia da Costa: valorização

Dois quartos lideram as vendas

Seja pelo poder aquisitivo da população ou pela alta procura de imóveis por pessoas solteiras ou recém-casadas, os apartamentos de dois quartos continuam liderando as vendas na Grande Vitória.

A constatação foi feita pelo 10º Censo Imobiliário, ao apontar que, das 15.209 unidades em construção, 5.735 são de dois quartos e, deste total, 4.132 já foram vendidas. Logo em seguida, vêm os empreendimentos de três quartos: são 5.685 imóveis em construção, sendo 3.667 comercializados.

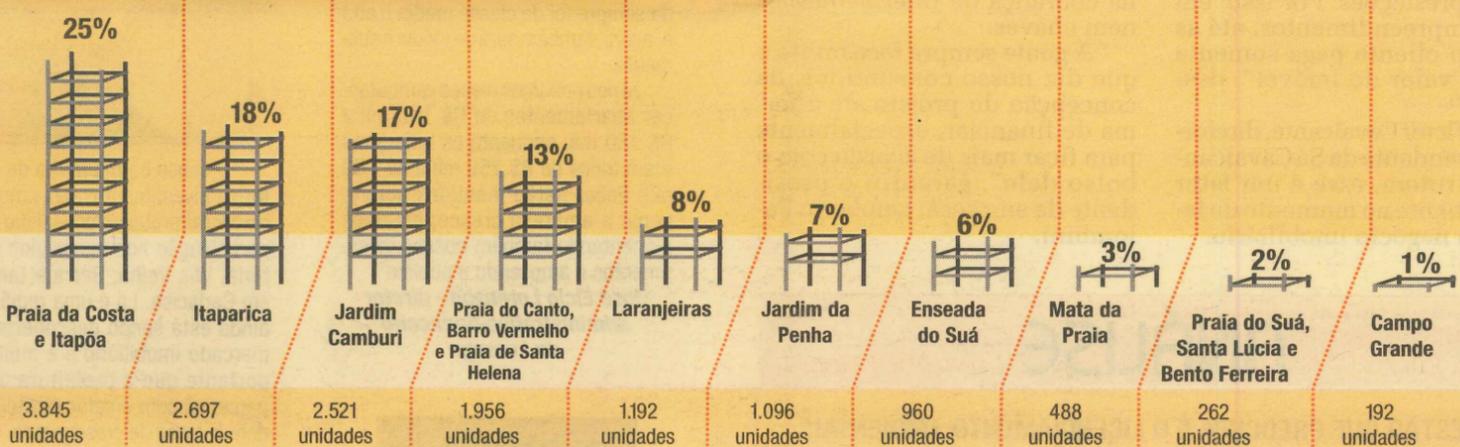
A confirmação do perfil do imóvel é vista no bairro Jardim Camburi, Vitória, uma das regiões mais valorizadas na Grande Vitória. Das 2.521 unidades em construção, 1.223 são de dois quartos; 1.096 de três quartos; 166 de quatro quartos; e 36 casas.

O mesmo vale para o bairro Jardim da Penha, em Vitória. Dos 613 imóveis em construção de dois quartos, restam apenas 213 para serem vendidos. Em contrapartida, dos 344 de três quartos, ainda estão à venda 114 unidades.

Em Vila Velha, os números são os mesmos em regiões como Itapoã e Itaparica.

IMÓVEIS EM CONSTRUÇÃO

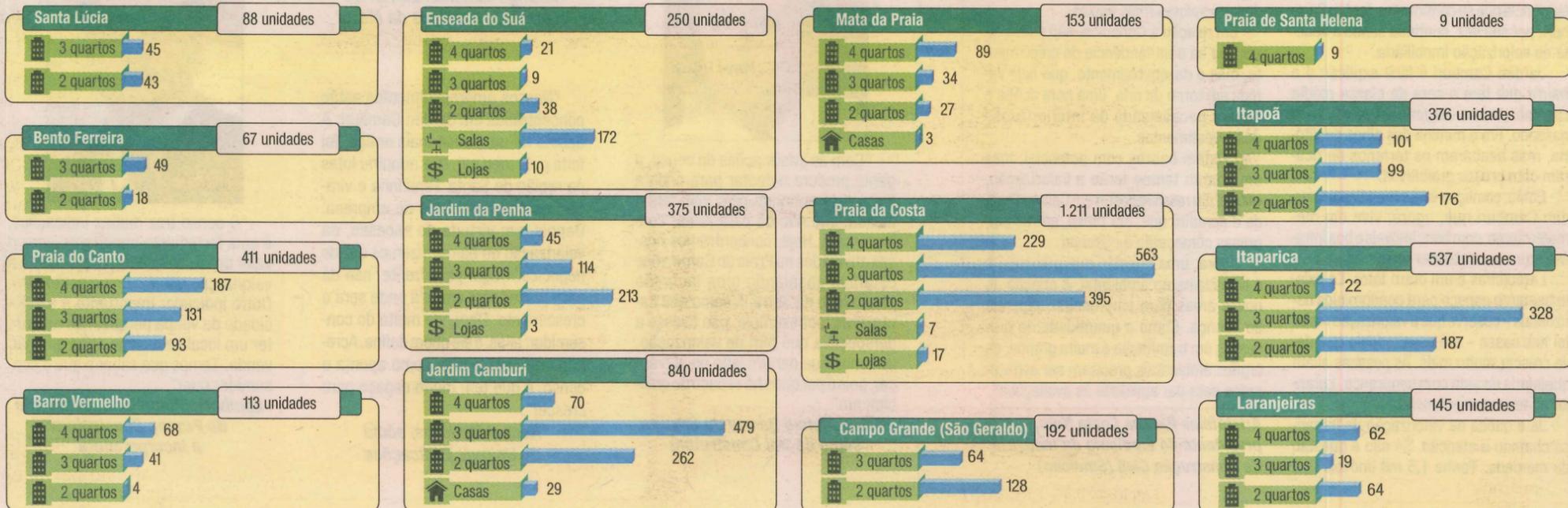
O 10º Censo Imobiliário leva em conta condomínios em construção com área superior a 800 metros quadrados. Ao todo, são 15.209 unidades em 323 empreendimentos.



Nº de imóveis

| | |
|--|----------------|
| Praia da Costa e Itapoã | 3.845 unidades |
| Itaparica | 2.697 unidades |
| Jardim Camburi | 2.521 unidades |
| Praia do Canto, Barro Vermelho e Praia de Santa Helena | 1.956 unidades |
| Laranjeiras | 1.192 unidades |
| Jardim da Penha | 1.096 unidades |
| Enseada do Suá | 960 unidades |
| Mata da Praia | 488 unidades |
| Praia do Suá, Santa Lúcia e Bento Ferreira | 262 unidades |
| Campo Grande | 192 unidades |

Unidades à venda



Construtoras facilitam pagamentos

O mercado de imóveis está bom também para os consumidores, que encontram várias opções e financiamentos diferenciados

Se o mercado está bom para as empresas, ganham também os consumidores. Muitas construtoras estão adotando estratégias diferenciadas para o cliente e facilitando a forma de pagamento.

Um dos aspectos que motivaram as mudanças foi a entrada no Estado de novos nomes do setor imobiliário.

“Essas empresas provocam uma mudança de comportamento, no mínimo de reflexão, porque tiraram todos da zona de conforto, os obrigando a rever seus conceitos e criar coisas novas”, observou Aristóteles Passos Costa Neto, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sindicon).

Entre as novidades do mercado está a Rossi Residencial que, segundo o gerente de incorporação da empresa no Estado, Rafael Cardoso, chega com elevado conceito de pagamento.

“Trabalhamos de maneira que, durante a construção, a pessoa pague o mínimo possível para poder suportar o aluguel junto com as prestações. Por isso, em nossos empreendimentos, até as chaves o cliente paga somente 20% do valor do imóvel”, destacou.

Para Victor Cavalcante, diretor-superintendente da Sá Cavalcante Construtora, esse é um fator determinante no momento de fechar um negócio imobiliário.

“O importante não é só falar do financiamento, mas do percentual do imóvel que a pessoa tem de pagar até entrar nele. No Saturnino – edifício na Praia do Canto –, por exemplo, o cliente recebe a chave com 30%. Assim, não é mais preciso ter muito dinheiro em conta, é necessário ter uma renda tal para comprar”.

O diretor-administrativo financeiro da Lorenge, José Elcio Lorenzon, contou que a empresa também trabalha com índices de 20 e 30% até a entrega das chaves, embora a maioria de seus clientes opte por fazer financiamento a curto prazo.

Os consumidores também orientam algumas das mudanças que são adotadas, como aconteceu com a Proeng Construtora e Incorporadora.

Empreendimentos como o Wimbleton, já todo comercializado, e o Roland Garros, com 72% das unidades vendidas em pouco mais de um mês do lançamento, têm nova forma de financiamento: as parcelas são fixas e não há cobrança de intermediárias, nem chaves.

“A gente sempre foca muito o que diz nosso consumidor, da concepção do projeto até a forma de financiar, especialmente para ficar mais de acordo com o bolso dele”, garantiu o presidente da empresa, Lamberto Palombini.



O presidente do Sindicon, Aristóteles Passos Costa Neto, anunciou os dados do 10º Censo Imobiliário

O QUE ELES DIZEM



“Nossa empresa está focada em Vila Velha e tem sido bom, tem nos trazido bons resultados. Mas é claro que as empresas precisam acompanhar esses indicadores do mercado, como o censo, que podem orientar novos investimentos”.

Wander Belizário, proprietário da Habitar

“O censo imobiliário contribui para o abalamento de todas as empresas porque reflete a realidade do mercado. É também um indicador de futuro. A Lorenge, baseada nas informações de pesquisas, se dilata para Bento Ferreira e Jardim Camburi.

Além disso, estamos diversificando nosso público: nosso foco de renda sempre foi de classe média e alta e, agora, também será de média e sub-média.

Já nos próximos meses vamos lançar apartamentos de R\$ 150 mil a R\$ 180 mil, enquanto os anteriores eram todos de R\$ 250 mil a R\$ 700 mil. Esses serão mantidos porém, como a empresa cresce, estamos aumentando também nossos investimentos e ampliando o público”.

José Elcio Lorenzon - diretor administrativo-financeiro da Lorenge



“O censo é uma forma de orientar os investimentos das empresas e a Morar pretende consolidar a sua participação nos municípios de Vitória, Vila Velha, Serra e também em Cariacica. Lá é uma região que ainda está sendo descoberta pelo mercado imobiliário e é muito importante que a prefeitura monte parcerias com o setor privado para definir áreas de crescimento. Cariacica cresceu muito, mas de forma desordenada”.

Rodrigo Almeida, diretor de marketing e vendas da Morar

“Nossos empreendimentos estão concentrados em Jardim Camburi. A aposta foi um pouco mais antiga, foi feita pelo meu pai, que adquiriu lotes na região de Santa Terezinha e viraram empreendimentos da empresa. Depois, em virtude do sucesso, da valorização do bairro, fizemos outros negócios. Daqui para frente, não dá para prever com certeza onde será o crescimento. Depende muito do consumidor, aliás, é ele quem define. Acredito que Laranjeiras, como aponta o censo, é que tem muito espaço para crescer”.

Rachel Menezes, sócia da Unimov Edificações

“Sempre fazemos uma pesquisa, externa e interna, antes de desenvolver um empreendimento. Acabamos de terminar um planejamento para os próximos três anos, justamente com o foco nisso: nossa pesquisa aponta mais ou menos onde tem a maior tendência de valorização”.

Observamos com o próprio público onde quer comprar um imóvel. No ano que vem, por exemplo, vamos lançar dois prédios em Jardim Camburi, o que já apresenta essa valorização”.

Victor Cavalcante, diretor-superintendente da Sá Cavalcante Construtora

“A gente usa esses dados e, confirmando a tendência, estamos lançando um prédio em Jardim Camburi. É um três quartos, de padrão melhor, justamente por causa da valorização. Acreditamos que, em Jardim Camburi, o que se compra hoje vai ter uma valorização ainda maior”.

José Renato de Almeida, consultor imobiliário da CG Engenharia



“O censo traz muitas indicações, é uma ferramenta importante, mas o valor do metro quadrado que indica a valorização não é o único parâmetro. Outro indicador importante é a velocidade de venda porque, não adianta ter um local valorizado, mas que não vende. Temos que saber o que o consumidor quer”.

Lamberto Palombini, presidente da Proeng Construtora e Incorporadora

ANÁLISE

“QUESTÃO QUE PREOCUPA É O LICENCIAMENTO AMBIENTAL”

“O resultado do censo confirma nossa expectativa: Para Laranjeiras havia uma tendência que se confirmou e Jardim Camburi, por sua vez, continua sendo a vedete de valorização imobiliária.

Jardim Camburi é fácil explicar: é o bairro que tem a cara da classe média capixaba, como Jardim da Penha foi no passado. Era a menina dos olhos de Vitória, mas acabaram os terrenos ou ficaram com preços proibitivos.

Então, começou-se a expandir para Jardim Camburi que, agora, vive um momento áureo, com bons imóveis e boa infraestrutura para atender os moradores.

Laranjeiras é um outro fator. Lá existe bastante espaço para condomínios horizontais – observe que a valorização maior foi nas casas – e é esse modelo que deve crescer muito mais. As pessoas aliam qualidade de vida com segurança. Laranjeiras tem esse potencial.

Já a queda da valorização de Itaparica chamou a atenção. Só não é questão de mercado. Tenho 1,5 mil imóveis lá e

estão todos vendidos. Deve ser alguma empresa com ponta de estoque, vendendo com valores mais baixos.

Em relação a Cariacica, não posso dizer que há uma tendência de crescimento, mas o desenvolvimento, que hoje vemos em torno da orla, uma hora acaba e haverá necessidade de interiorização dos investimentos.

Existem bairros com potencial, mas em quanto tempo terá a valorização, não sei. Eu resolvi apostar em Campo Grande e acredito que, em breve, outras empresas começarão a observar.

Agora, uma questão que preocupa é o licenciamento ambiental. A criação de novas áreas para empreender depende de licença. Como a quantidade de processos em tramitação é muito grande, os órgãos ambientais precisam ser estruturados para dar agilidade às avaliações”.

Aristóteles Passos Costa Neto, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sindicon)



“Com as informações do censo, a gente procura detectar para onde a força está andando pois, não tenha dúvida, que não dá para remar contra a maré. Hoje, concentramos nossas atividades na Praia do Canto, mas estamos ensaiando uma incursão para o lado da Serra. Mesmo que Laranjeiras, por exemplo, não tivesse a perspectiva que tem de valorização, teríamos que dar um jeito de alavancar, pois é por onde há espaço de crescimento”.

Cleber Afonso Barros da Silveira, sócio da Uni Construtora