

## ECONOMIA

Instituto Jones dos Santos Neves  
Biblioteca

## Cresce mercado de salas

FABIO NUNES/AT

*Corretores afirmam que o crescimento de Vitória está fazendo as salas baterem recorde de valorização*

JAQUELINE VIANNA

Com o aumento dos investimentos e atração de novas empresas no mercado do Espírito Santo, a venda e o aluguel de salas comerciais estão ganhando força e batendo recordes de valorização. O fato se deve, principalmente, ao aumento do nível de exigência dos novos inquilinos.

“Os escritórios se sofisticaram e o mercado não está mais aceitando qualquer coisa. Com isso, aumentaram os investimentos em tecnologia e padrão de qualidade dos imóveis, o que vem valorizando as unidades”, diz o diretor comercial da Lorenge, Celso Siqueira Junior.

O preço do metro quadrado na Enseada do Suá, em Vitória, por exemplo, subiu de R\$ 1,5 mil para R\$ 3,5 mil em cinco anos, segundo comparativo feito entre dois empreendimentos realizados pela Lorenge em 2001 e 2006.

A procura também está satisfatória. A Lorenge entregou 918 salas – em três empreendimentos – também em cinco anos na Enseada do Suá e se prepara para lançar mais 229 unidades, com a construção do Work Center. Já

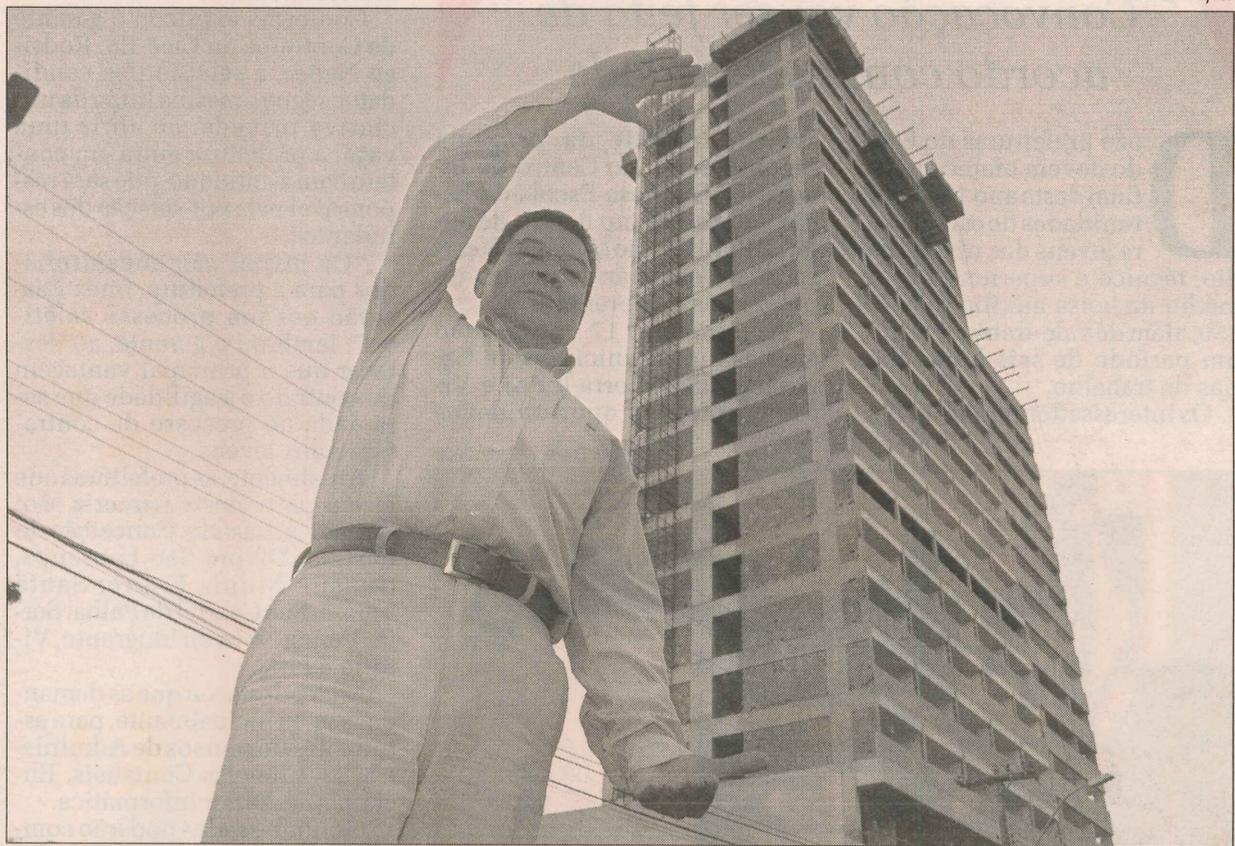
o Enseada Trade Center, que está em fase de conclusão, possui 316 salas e já está todo comercializado.

A Morar também está preparando um centro empresarial. O projeto para construir três torres na avenida Fernando Ferrari, em Vitória, está em fase de fechamento e poderá oferecer até 108 unidades, voltadas para médias e grandes empresas.

“As salas comerciais também estão tendo boa valorização na locação. Na Enseada do Suá, o aluguel pode chegar a R\$ 45 para cada metro quadrado e na avenida Fernando Ferrari, o valor chega a R\$ 35”, diz Rodrigo de Almeida, que é diretor da Morar e presidente da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES).

O corretor de imóveis Anderson Gave da Silva está de olho nesse potencial.

“O mercado está mesmo promissor. Áreas como a avenida Adalberto Simão Nader, que atualmente são predominantemente residenciais, tendem a se tornar comerciais. Nesse caso, a mudança é devida à proximidade com o aeroporto de Vitória”, diz.

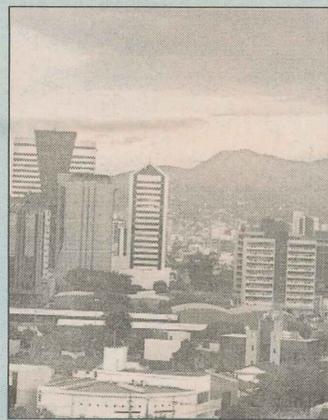


Celso Siqueira mostra empreendimento de salas comerciais Enseada Trade Center, em Vitória

## EVOLUÇÃO DOS PREÇOS

• **Enseada do Suá:** Empresários do setor dizem que o metro quadrado no bairro, em Vitória, em 2001, era R\$ 1,5 mil.

Em 2004 o valor passou para R\$ 2,5 mil e atualmente o valor do metro quadrado naquela região pode chegar R\$ 3,5 mil. Os dados são baseados em empreendimentos lançados na região.

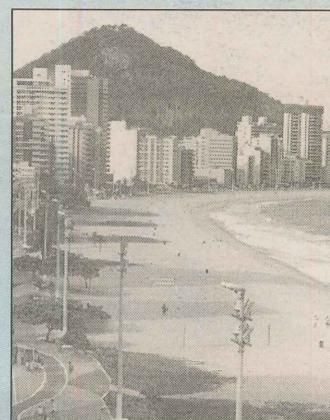


• **Jardim da Penha:** Nas proximidades da avenida Fernando Ferrari, em Vitória, o metro quadrado de uma sala comercial está valendo atualmente R\$ 2,8 mil.

Apesar de não ter havido lançamentos no ano anterior para que possa ser feita a comparação, a estimativa é de valorização de 20% no último ano.



• **Praia da Costa e Itapoã:** De acordo com dados do último Censo Imobiliário, entregue em maio de 2006 pelo Sindicon, o valor das salas comerciais nesses bairros, em Vila Velha, subiu de R\$ 3.178,00 para R\$ 4.762,00.



## VALE A PENA INVESTIR EM SALAS?

## VANTAGENS

• Uma das vantagens em adquirir uma sala comercial em relação a um imóvel para fins residenciais é que o percentual de locação é maior, isso é, o valor do aluguel vai ser mais caro, garantindo uma boa rentabilidade para o dono do empreendimento.

• Quando as salas comerciais possuem grandes espaços a expectativa é atrair grandes investidores para ocupá-las. Isso pode significar uma boa garantia de pagamento em dia do aluguel.

## DESvantagens

• Por outro lado, a liquidez do imóvel residencial é maior que o de sala comercial. A probabilidade de vender rapidamente um apartamento é muito maior do que vender uma sala comercial.

• Já no caso de uma pessoa física, o risco de inadimplência poderá ser um pouco maior. Apesar de não haver dados alarmantes sobre a falta de pagamento nesses contratos, geralmente as empresas oferecem mais garantias.

Fonte: Ademi.

## Curso forma novos corretores

O mercado para corretores imobiliários promete bons rendimentos para quem tem interesse em obter a qualificação necessária para atuar na área. O rendimento mensal pode chegar a R\$ 3,5 mil aos iniciantes na carreira.

O Estado conta com 169 empresas e 1.841 profissionais em atividade, segundo dados do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), mas ainda absorve mais gente.

“Para quem estiver preparado, há lugar para trabalhar no ramo. Mesmo para quem está começando, o valor de R\$ 3,5 mil mensais pode ser subestimado. Há possibilidades de ganhos muito

maiores”, diz o corretor de imóveis e membro do Creci, Dirceu Rocha, que atua há mais de 30 anos na profissão.

Para atuar na área, no entanto, é preciso mais do que disposição.

O investimento inicial é de R\$ 1 mil, a serem pagos no curso de técnico em transações imobiliárias, obrigatório para atuar legalmente na profissão.

“Mesmo depois de fazer o curso, para atuar é necessário ter carro e celular. O retorno, em alguns casos, pode demorar seis meses para chegar”, diz o diretor da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito San-

to (Ademi-ES), Charles Bitencourt.

## QUALIFICAÇÃO

Para aqueles que já atuam no ramo de corretagem de imóveis, estão abertas 75 vagas para um curso de capacitação na área.

As oportunidades ficarão abertas até o fechamento de três turmas de 25 alunos cada.

“É um curso de atualização para o setor, com custo de R\$ 370 para quem é associado da Ademi e de R\$ 390 para quem não é associado. É obrigatório ser corretor registrado no Creci”, diz Bitencourt.

Informações sobre inscrições no telefone 3225-7688.

## PASSO A PASSO PARA SER CORRETOR

**1º** - O interessado deve ter concluído o ensino médio, comprovadamente;

**2º** - Deverá também apresentar o título de conclusão do curso de técnico em Transações Imobiliárias, aplicado pelo Sindicato dos Corretores. O custo é de cerca de R\$ 1 mil;

**3º** - Concluído o curso, o interessado deverá se apresentar no Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci) e adquirir uma listagem de documentos que deverão ser apresentadas, entre eles um atestado de sanidade ocupacional;

**4º** - Com a documentação devidamen-

te entregue, o interessado dará entrada para adquirir seu número de inscrição no Creci e poderá atuar legalmente no mercado imobiliário;

**5º** - Mesmo já podendo atuar no mercado, o corretor terá um período de um ano para se submeter a uma série de exames para comprovar que está devidamente habilitado;

**6º** - Caso não consiga passar nesses exames, o novo corretor não irá perder sua inscrição, mas terá que se justificar na diretoria do Creci, recebendo mais um prazo para cumprir com o teste de capacitação.

Fonte: Creci.