

Time

CLASSITEL
3321-8600

8

IMÓVEIS

CLASSITEL
3321-8600

AJO 5418

Instituto Jones dos Santos Neves
Biblioteca

Quando o preço é 'top de linha'

Localização é ponto-chave na definição do valor de um imóvel e pode até gerar supervalorização do metro quadrado

SILVIA GOULART

Quem deseja colocar seu imóvel à venda e não tem idéia de como avaliar o preço, é bom ficar atento aos itens que agregam valor e às oscilações do mercado imobiliário, que também define a valorização ou não do imóvel.

Na prática, o valor de venda é definido a partir da multiplicação da área útil do imóvel pelo preço do metro quadrado definido pelo mercado para a região onde ele está situado.



VALORIZADOS

Casas na Ilha do Frade e pontos comerciais na Rua Aleixo Neto, Praia do Canto: nessas regiões, valor do metro quadrado de área construída chega a ultrapassar os R\$ 3 mil



Unidades de luxo

Base de cálculo para imóveis considerados de alto padrão (4 quartos ou acima)

Metro quadrado de imóvel novo

Residencial

Mata da Praia:	R\$ 3.300	
Praia do Canto:	R\$ 2.900	
Jardim da Penha:	R\$ 2.200	
Praia da Costa:	R\$ 2.500	
Itapoã e Itaparica:	R\$ 2.100	
Laranjeiras:	R\$ 1.200	Apartamentos
	R\$ 1.100	Casas

Comercial

Enseada e Praia do Canto:	R\$ 4 mil
---------------------------	------------------

Exemplos de preços de imóveis usados à venda em áreas nobres

Ilha do Frade

Casa com 600 m2 de área construída:

R\$ 1,5 milhão

Praia do Canto

Apartamento de quatro quartos, com 450 m2:

R\$ 1,2 milhão

Enseada do Suá

Loja de 150 m2:

R\$ 500 mil

Fontes: Pesquisa do Sindicon (Out/2003) e imobiliárias entrevistadas

Definição de preços

Confira o que interfere no sobe-e-desce dos valores de metro quadrado

Localização

Uma mesma rua pode ter pontos com características bem diversas e até opostas. O preço do terreno em área valorizada fará com que o valor de venda do imóvel seja maior.

Construção

O tipo de material empregado na obra e no acabamento ajuda a compor o preço. Quanto maior o padrão de qualidade do acabamento, maior valor será agregado.

Segurança

É uma das principais preocupações do futuro comprador. A iluminação do local, se a região é isolada ou bem habitada são intes observados na hora de comprar um imóvel.

Idade

Imóveis mais antigos costumam sofrer uma depreciação maior do que os novos, da mesma maneira que ocorre com os automóveis.

Benfeitorias

Reformas e ampliações projetadas por bons arquitetos e que utilizam material de qualidade, elevam naturalmente o valor do imóvel.

Movimento do mercado

Uma área que era cheia de atrativos, tanto econômicos quanto sociais, pode decair aos poucos, por causa da falta de investimentos em melhorias, por não despertar mais o interesse do público, porque a população não se renovou, porque a qualidade dos estabelecimentos que serviam ao bairro se deteriorou etc.

Fontes: Sindicon-ES e imobiliárias entrevistadas

Movimento de mercado contrário

Oferta de qualidade e procura em alta aliados ao empenho de grupos ou da comunidade local pode provocar a vitalização ou revitalização de uma localidade.

Orientação solar

O imóvel que recebe o sol da manhã é mais valorizado.

Vagas de garagem

Para que seja valorizado por esse quesito, o imóvel deve ter no mínimo duas vagas de garagem, já que é quase obrigatório disponibilizar uma.

Varanda

Preferências de muitos compradores, o local é considerado o quintal do apartamento.

Número de suítes

Por serem compartimentos caros na hora da construção, as suítes são opções que também deixam o imóvel mais valorizado.

Área de lazer

Fazem com que a procura por imóveis que oferecem esse tipo de opção seja maior, consequentemente, tem na venda um valor agregado.

Serviços

O futuro comprador procura por uma região que ofereça todos os serviços que precisa por perto, como padaria, farmácia, escola, etc. Ao mesmo tempo ele zela pela tranquilidade. Então, o local não pode ter barulho e poluição sonora.

Gilson/A Gazeta/Ed. de Arte

está situado.

Mas existem casos em que o valor do metro quadrado extrapola qualquer tentativa padrão de calcular o preço de venda. São os imóveis considerados "topo de linha", estabelecidos em regiões nobres.

Bairros em alta

Para se ter uma idéia da supervalorização de imóveis residenciais na Grande Vitória, em bairros como Ilha do Frade, Ilha do Boi, Mata da Praia, Praia do Canto e Praia da Costa é possível encontrar preços de venda que superam o valor de R\$ 3 mil para o metro quadrado de área construída.

"Imóveis nas áreas nobres e com vista para o mar tem valor e potencial de venda ainda maior e mais definitivo", comenta Juarez Soares, gerente da Actual Imóveis.

Osimóveis comerciais mais caros estão localizados na Enseada do Suá e na Praia do Canto. Nessas áreas, o preço de metro quadrado chega a custar até R\$ 4 mil.

Outros locais também vêm se despontando como os de grande demanda e consequente valorização, como a Avenida Central, em Laranjeira, na Serra e a Avenida Expedito Garcia, em Campo Grande, Cariacica.

Regra geral

Porém, fora do roteiro dos imóveis mais valorizados ("tops"), valem as regras padrões do mercado para estabelecer o preço de venda de uma unidade.

E, neste cálculo, a localização continua sendo o ponto-chave que define o preço de venda. De acordo com o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ade-mi-ES), Rodrigo Gomes de Almeida, a boa localização da unidade (residencial ou comercial) no bairro é uma das maiores preocupações do comprador.

"A localização do imóvel em função da posição no bairro é uma característica que conta muito. Em relação às unidades habitacionais, se estiver próximo à orla, então, é agregado ainda mais valor. À medida que o imóvel se afasta da

orla, a valorização neste quesito diminui", explica.

Ainda no quesito localização, a oferta de serviços como padaria, farmácia e escola, próximos ao imóvel à venda, tem preferência do comprador.

"Mas, ao mesmo tempo, as pessoas não querem o barulho desses mesmos serviços ao lado de sua residência. Deve estar tudo próximo, mas sem poluição sonora. As pessoas correm do barulho, querem comodidade com tranquilidade", comenta Rodrigo Gomes de Almeida.

A segurança da região, a boa iluminação pública e se a área está isolada ou bem habitada, são características que também contam muito para agregar valor na venda, e são pontos de grande preocupação por parte de quem vai comprar para habitar ou montar um comércio.

Demanda dita a especulação

Além da localização, existem outros critérios que ajudam a definir o valor de um imóvel. Uma característica muito avaliada é a qualidade do acabamento, o aspecto de conservação da área interna e externa, além das benfeitorias do imóvel.

Dependendo da idade do imóvel, são observados o estado de conservação da unidade - e se ele tiver boa manutenção terá uma melhor avaliação. "Ninguém compra imóvel com aparência ruim. Tendo um acabamento de primeira, boas divisões de ambientes e benfeitorias, a valorização na venda será maior", afirma Renato Ribeiro, gerente de vendas da imo-

biliária Adimóvel.

Outros pontos que compõem o preço de venda são a área privativa, o número de vagas de garagem (quesito

quase obrigatório), a orientação solar (de preferência sol da manhã) e varanda. Todos esses itens contam muito na velocidade de vendas (imóvel

ENTENDA MELHOR

Valor venal e de mercado

Todo imóvel tem um valor venal (valor de venda), definido nas tabelas de avaliação das prefeituras. Para saber qual é o valor venal do seu imóvel, basta olhar, por exemplo, na folha de rosto do carnê do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) ou no Imposto sobre Propriedade Predial e Territorial Urbana (de acordo com o que é adotado no município). O valor venal também é usado no momento da transferência de propriedade, para o cálculo do imposto de transmissão e das taxas e dos ganhos dos cartórios. O valor venal deveria refletir aquelas características que levam inicialmente à composição do preço, mas em geral não é isso que acontece. O que prevalece na compra e venda de um imóvel é o valor de mercado, que reflete diretamente a realidade - o jogo dinâmico da oferta e da procura, a especulação imobiliária.

de giro-rápido).

O gerente da Actual Imóveis, Juarez Soares, explica ainda que para se chegar a um valor para venda satisfatório e fechar um bom negócio é necessário observar a demanda do mercado naquele momento.

"O preço de mercado é regido pela lei da oferta e procura. Se hoje há uma região com muita procura, o valor de compra será elevado, com certeza", afirma Soares. Nesse caso, o jogo dinâmico da oferta e da procura promove o que se chama de especulação imobiliária - uma espécie de "lei natural" do mercado que estabelece os imóveis "topo de linha".

2000
400

