

Economia.

**Indústria capixaba
à espera de dias
melhores**
Pág. 33

EDITORA:
ELAINE SILVA
ecferreira@redgazeta.com.br
Tel.: 3321.8327
agazeta.com.br/dinheiro

gazetadinho

CRESCIMENTO NOS BAIRROS

IMÓVEIS DE LUXO

JARDIM CAMBURI É O

CAMPEÃO DE VALORIZAÇÃO

Preço das unidades subiu 119% em pouco mais de um ano

MIKAELLA CAMPOS
mikaella.campos@redgazeta.com.br

Um bairro típico da classe média de Vitória, Jardim Camburi, tem se transformado num recanto de imóveis de luxo, com preços entre R\$ 700 mil e R\$ 1 milhão.

O bairro, segundo o 23º Censo Imobiliário do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon), é o que teve, em um ano, a maior valorização imobiliária na Grande Vitória.

Se em maio de 2012 os imóveis de quatro quartos eram comercializados no bairro a R\$ 3.050 o metro quadrado, hoje, o preço das unidades disponíveis para a venda subiu quase 120%.

O responsável por essa valorização é a construção, na localidade, de condomínios de alto padrão, cercados por lazer e serviços. Quem quiser adquirir uma unidade nesses grandes empreendimentos não vai pagar menos que R\$ 6,7 mil o metro quadrado.

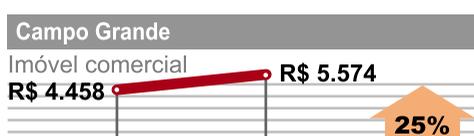
Entre os investimentos que puxaram os preços estão o Residencial Jardins, da Galwan, e o Ocean Green, da RS Construtora.

O engenheiro Daniel Rizzo, de 29 anos, em 2010 comprou uma unidade no Residencial Jardins, assim que o empreendimento foi lançado. Ele afirma ter pagado em média R\$ 2,5 mil o metro quadrado e não esperava para um valorização tão extrema.

“No ano passado, quase que eu vendi o apartamento, pois percebi a valoriza-

OS LÍDERES

Comparação do metro quadrado em maio de 2012 e junho 2013



OS IMÓVEIS COM METRO QUADRADO MAIS CARO DA GRANDE VITÓRIA - (R\$)

1 quarto

6.165	Mata da Praia
6.103	Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena e Santa Luzia
5.710	Jardim da Penha
5.605	Enseada do Suá
4.696	Jardim Camburi

2 Quartos

6.100	Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena e Santa Luzia
5.746	Mata da Praia
5.226	Jardim da Penha
4.669	Praia do Suá, Santa Lúcia e Bento Ferreira
4.134	Praia da Costa e Itapoã

3 quartos

5.408	Jardim da Penha
5.283	Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena e Santa Luzia
4.330	Praia do Suá, Santa Lúcia e Bento Ferreira
4.207	Praia da Costa e Itapoã
4.151	Itaparica, Parque das Gaivotas e Novo México

4 quartos

8.361	Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena e Santa Luzia
7.590	Enseada do Suá
6.768	Jardim Camburi
4.905	Praia da Costa e Itapoã
4.415	Itaparica, Parque das Gaivotas e Novo México

Comercial

7.769	Enseada do Suá
7.708	Praia do Suá, Santa Lúcia e Bento Ferreira
7.374	Praia da Costa e Itapoã
7.284	Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena e Santa Luzia
6.383	Jardim Camburi
5.851	Itaparica, Parque das Gaivotas e Novo México
5.662	Jardim Limoeiro, Bairro de Fátima, São Diogo
5.574	Campo Grande
5.260	Laranjeiras, Colina de Laranjeiras, Morada de Laranjeiras, Porto Canoa e Laranjeiras II

ção. Mas, desisti. Este ano, tem pessoas comercializando a preços entre R\$ 700 mil e R\$ 800 mil”, diz.

Apesar da valorização de Jardim Camburi, o bairro com o preço quadrado mais caro na Grande Vitória é a Praia do Canto. O imóvel de quatro quartos tem preço médio de R\$ 8.361. A Enseada do Suá fica logo atrás com um metro quadrado na faixa de R\$ 7,5 mil.

LANÇAMENTOS

Jardim Camburi, de acordo com o censo, apresentado ontem, é o segundo bairro que mais lançou empreendimentos em um ano na Grande Vitória. Foram 366 unidades.

A região perdeu para Campo Grande, que pela primeira vez na história da pesquisa teve a maior quantidade de lançamentos, com 840 unidades.

Em quantidade de imóveis em construção, Vila Velha se consolidou como a cidade que mais atrai investimentos no setor imobiliário. Dados do censo mostram que o município teve R\$ 844 unidades lançadas em ano, o dobro da quantidade de novos negócios de Vitória (470) e quase quatro vezes mais que a Serra (252).

O diretor de Economia e Estatísticas do Sinduscon, Eduardo Schwartz Borges, explica que com a aprovação do novo Plano Diretor Municipal, a cidade deve ser, junto com Cariacica, a cidade que mais vai atrair investimentos nos próximos anos no Estado.

CRESCIMENTO NOS BAIRROS

GABRIEL LORDÉLLO

**Surpresa bem-vinda**

O engenheiro Daniel Rizzo comprou apartamento de quatro quartos em Jardim Camburi pensando em aumentar a família e se surpreendeu com a valorização.

“Acredito, que no ano que vem, ao final da construção do condomínio, o apartamento chegará a custar R\$ 900 mil. Em alguns anos, a valorização aumentará ainda mais 20%.”

O bicho-papão do mercado: medo da bolha freia obras

Após boom, número de lançamentos despencou e coloca em xeque poder aquisitivo de clientes

MIKAELLA CAMPOS
mikaella.campos@redgazeta.com.br

Mesmo com 74% das unidades em construção comercializadas, índice de vendas considerado sustentável, o mercado imobiliário está mais cauteloso na hora de lançar novos empreendimentos. Muitas empresas têm segurado os investimentos a fim de evitar uma futura bolha imobiliária.

Na Grande Vitória, a quantidade de lançamentos despencou. Entre maio de 2012 e junho de 2013, o setor lançou 3,9 mil unidades, enquanto que no ano anterior foram 10,8 mil imóveis: quase 7 mil unidades a menos. Ao todo, são 32 mil uni-

dades em construção.

A cidade, que era líder em vendas e em lançamentos teve que reduzir os lançamentos para acabar com a gordura. Isso fez com que a cidade, que tem 7 mil unidades em construção, perdesse espaço para Vila Velha, que concentra hoje a maior fatia do mercado com 16.441 imóveis em obras.

Empresário do setor, Aristóteles Passos Neto presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon), explica que foi necessário colocar o pé no freio em todo a Região Metropolitana.

“Podemos dizer que sofremos o efeito manada. Na Serra, apontada como a região mais valorizada do Estado, muitas empresas do mercado resolveram investir lá. As empresas encontra-

ram excelente infraestrutura, porém, a oferta ficou muito maior que a demanda. A Serra, agora, está vendendo seu estoque e deve voltar a despontar, de forma diferente, nos próximos anos”, explica Passos.

O empresário José Élcio Lorenzon, diretor da Indústria Imobiliária do Sinduscon, explica que as facilidades do crédito fizeram com que o setor da construção civil se expandisse por todo o Estado. No entanto, um desafio do Espírito Santo é formar consumidores.

“O upgrade por que passou o setor não foi acompanhado pela evolução financeira das famílias. Na Serra, por exemplo, existe demanda para a compra de imóvel, mas faltam pessoas com capacidade para pagar o investimento”.