

## Economia

## MERCADO IMOBILIÁRIO

# Vendas milionárias recusadas

Apegados ao lugar onde moram, proprietários de imóveis na Grande Vitória não aceitam as propostas de venda

Ana Eliza Oliveira

A intensa atividade imobiliária dos últimos anos fez com que casas e terrenos em áreas nobres da Grande Vitória ficassem cada vez mais escassos. Mas a esses “imóveis raros” também não faltam propostas tentadoras de venda.

Então por que os donos desses espaços ainda resistem às investidas das construtoras e recusam cifras milionárias?

A resposta pode ser encontrada numa breve conversa com os proprietários. Eles afirmam que o apego emocional ao local onde construíram a vida impede de partirem para outro lugar.

Na Praia do Canto e em Bento Ferreira, na capital, há casas que abrem “clareiras” em meio aos prédios.

Na rua Carlos Moreira Lima, em Bento Ferreira, o número 457, é uma das casas que não estão à venda. O dono da casa de 550 metros quadrados — construída ao lado do negócio da família, o Cerimonial Maison Orange —, Fabiano Pádua, conta que já recusou R\$ 5 milhões para não se desfazer do seu “cantinho”.

“A última proposta que ouvi este ano, oferecia R\$ 5 milhões ou até 6 imóveis em troca do meu. Neguei porque nossa família já criou muitas ‘raízes’ aqui. Para meu pai, que é aposentado, seria horrível se mudar para outro lugar”.

Dona de uma das últimas casas da avenida Saturnino de Brito, na

## ENTRE FLORES E FRUTAS



KADIDJA FERNANDES/AT

**R\$ 50 MILHÕES NÃO SERIAM SUFICIENTES PARA FAZER AS DONAS DO IMÓVEL VENDÊ-LO**

## “Não saio daqui”

É difícil passar pela rua Saturnino de Brito, na Praia do Canto, em Vitória, sem notar uma casa de esquina, de cor branca e muitos jardins.

A inspiração para construção da casa veio da cidade mineira Lagoa Santa.

No imóvel, erguido em dezembro de 1953, o jardim é repleto de flores e árvores frutíferas que dão frutos como manga, banana, pitanga e abacaxi.

Questionada sobre as propostas de venda, uma das herdeiras do imóvel, Beatriz Helena Santos Neves afirma que o pai nunca pensou em vender a casa.

“Meu pai dizia que só sairia daqui morto. Já fizeram propostas milionárias mas nunca levamos em consideração. Se oferecessem R\$ 50 milhões, apesar de ficar balanceada, não venderia a casa. Não faria bem a minha mãe sair daqui”.

Praia do Canto, em Vitória, Beatriz de Almeida Santos Neves, de 94 anos, relembra que, quando se mudou para o local, não existia a Ponte de Camburi. “A rua não era asfaltada e não existia a ponte. Aqui na frente tinha apenas uma pedra imensa”, conta.

A filha de Beatriz, a economista aposentada Beatriz Helena Santos Neves, 68, relembra que, há alguns anos, a Prefeitura de Vitória reduziu um pedaço da casa para ampliar a avenida. “Recebemos um valor baixo de indenização”, afirma.

Nem mesmo a oferta de R\$ 10 milhões foi suficiente para fazer o

aposentado Antônio Frago, dono de um terreno de 1.200 metros quadrados na Praia da Costa, em Vila Velha, vender o imóvel.

O especialista em mercado imobiliário pela Fundação Getúlio Vargas, Cristiano Rabelo, afirma que, além do apego, as pessoas que recusam propostas milionárias não dependem unicamente do dinheiro ofertado. “Por estar em bairros valorizados, com poucos terrenos à venda, o preço dos imóveis tendem a subir acima da média. Mas muitos proprietários são independentes financeiramente e recusam as altas propostas”.

## Lembranças de cinco décadas

Quando se mudou para uma casa de esquina na rua Augusto Botelho, em Vila Velha, a aposentada Madalena Grata não imaginava que iria passar tanto tempo morando no mesmo lugar. Na casa que, no total tem 900 metros quadrados, ela conta que criou dois filhos, uma menina e um menino.

“Já recebi muitas propostas de compra do imóvel. Antigamente até colecionava os cartões, mas dinheiro nenhum paga cinco décadas de lembranças”, afirma.

## MUITAS RECORDAÇÕES



ADRIANO HORTA/AT

**R\$ 5 MILHÕES É VALOR RECUSADO PELO DONO DA CASA EM BENTO FERREIRA, VITÓRIA**

## Assédio pela casa aumentou

Ao se deparar com um carro Del Rey cinza, modelo 89, na garagem de uma casa na rua Carlos Moreira Lima, Bento Ferreira, Vitória, já se percebe que o proprietário, Fabiano Pádua, gosta de coisas antigas.

Ele afirma que para as construtoras, sua casa é “a menina dos olhos” da rua. “Antes as propostas eram esporádicas, mas nos últimos meses o assédio cresceu. Este ano ao sentar com uma empresa, a propos-

ta foi R\$ 5 milhões ou seis imóveis na troca do meu que tem 550 m<sup>2</sup>”.

A casa foi construída ao lado do negócio da família, o Cerimonial Maison Orange.

“Aqui estive na festa de 15 anos das minhas primas e no casamento delas. São muitas ‘raízes’”.

## Quanto eles perderam

Metro quadrado vale 3 vezes menos que proposta



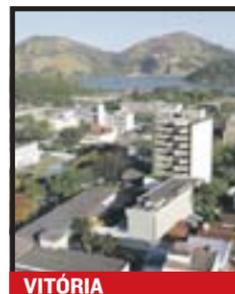
VILA VELHA

**R\$ 10 milhões**

O dono de um terreno de 1.200 m<sup>2</sup> na orla Praia da Costa não aceitou os milhões para vender o local.

QUANTO VALE O M<sup>2</sup>:  
R\$ 3.161

VALOR OFERECIDO: **R\$ 8.333**



VITÓRIA

**R\$ 5 milhões**

Foi o valor recusado pela venda uma casa de 550 metros quadrados, em Bento Ferreira.

QUANTO VALE O M<sup>2</sup>:  
R\$ 4.232

VALOR OFERECIDO: **R\$ 9.090**



SERRA

**R\$ 2 milhões**

Valor recusado por casa de 200 m<sup>2</sup> em Laranjeiras é 3 vezes maior do que o que costuma ser pago.

QUANTO VALE O M<sup>2</sup>:  
R\$ 2.674

VALOR OFERECIDO: **R\$ 10 mil**

## Economia

## BOA LOCALIZAÇÃO

KADIDJA FERNANDES/AT



**300 METROS QUADRADOS É O TAMANHO DA CASA NA PRAIA DA COSTA**

## “Vila Velha nem tinha ponte”

Ao se mudar para a rua João Pessoa de Matos, 570, Praia da Costa, em Vila Velha, o aposentado César Cardoso conta que o bairro ainda estava começando a ser habitado e a Terceira Ponte não havia existia.

Mais de trinta anos depois, sua casa é uma das últimas que ainda

não cedeu lugar aos prédios.

“Já recebi muitas propostas para que meu imóvel de 300 metros quadrados se transforme em prédio. Me recuso a vender porque a localização é muito boa e, para comprar uma casa do mesmo tamanho, gastaria muito dinheiro”.

## Estacionamento

Quem passa pela orla da Praia da Costa, Vila Velha, se depara com um paredão de prédios. Encontrar um terreno de 1.200 m<sup>2</sup> disponível, sem nada construído, é uma oportunidade única.

Mas o dono, que comprou o terreno há mais de 40 anos, ainda não achou a oferta ideal.

“Já fizeram uma oferta de R\$ 10 milhões pelo imóvel, mas não aceitei. Pedi um estudo para avaliar o real valor do imóvel”, conta o dono, Antônio Fragoso.

Ele afirma ainda que empresta o terreno para uma pessoa, que utiliza o local como estacionamento.

FERNANDO RIBEIRO/AT



**R\$ 10 milhões FOI A PROPOSTA RECUSADA PELO DONO DO TERRENO**

## Últimas casas vendidas por até R\$ 40 milhões

Há pouco mais de um ano, foram vendidas as duas últimas casas da orla de Copacabana, no Rio de Janeiro.

O imóvel maior, um palacete rosado, na altura da rua Francisco Sá, acabou arrematado por R\$ 40 milhões, valor pago pelo grupo Emilian, de São Paulo, para a construção de um hotel de luxo.

Já a casa menor, uma mansão de pedra, próxima a Santa Clara, foi adquirida pelo empresário Omar

Peres, dono do restaurante Fiorentina. Peres desembolsou R\$ 28 milhões para comprar o imóvel, onde planeja implantar uma hospedagem de alto padrão.

Desde 1917, quando se mudou para lá, a antiga proprietária Zilda Azambuja Canavarro Pereira não aceitava ouvir uma única oferta pelo local. A residência só foi vendida após sua morte.

Na esquina das avenidas General San Martin com a General Venâncio Flores, no Leblon, o edifício construído em torno do restaurante Juice & Co. precisou ser feito em formato de “L” porque o antigo proprietário da casa se recusava a sair.

A poucos quarteirões, na avenida Delfim Moreira, um médico radiologista diz já ter recusado R\$ 60 milhões pela última casa do metro quadrado mais caro da cidade.

Já o empresário João Carlos Aleixo, de 65 anos, mora com a mulher numa casa bucólica de 160 metros quadrados, na esquina da Epitácio Pessoa com Maria Quitéria, na Lagoa. Ele já recusou uma proposta de R\$ 12 milhões.

## MERCADO IMOBILIÁRIO

# Empresa oferece 45 apartamentos por terreno

Na tentativa de convencer o dono de uma casa de 15 mil metros quadrados a vendê-la, a construtora Lorenge negociou e ofereceu em troca 45 apartamentos para o proprietário do terreno. O imóvel ficava em um terreno na Grande Vitória.

O diretor de novos negócios da Lorenge, Leandro Lorenzon, explica que existem três formas de negociar o pagamento de uma casa ou terreno. “A primeira é a compra pelo valor. Nesse caso, o dono estipula um valor e a construtora aceita ou não pagar”.

Em outra modalidade de venda acontece a permuta física, na qual o proprietário entrega o terreno à construtora para incorporação.

“No acordo é determinado a porcentagem de unidades que o dono do terreno irá receber, o que pode variar de 15%, em bairros como Jardim Camburi, e chegar a 25%, em bairros como Praia do Canto”.

O presidente da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES), Juarez Gustavo Soares, afirma que esta é a forma mais utilizada pelas empresas do ramo.

“Toda negociação parte do princípio da viabilidade econômica do empreendimento. Se existe viabilidade, busca-se chegar a um entendimento”.

Existe ainda a possibilidade de negociar a venda por meio de permuta financeira. Assim, ao invés de trocar por apartamentos, o investidor oferece ao dono do imóvel um percentual na venda total de apartamentos do prédio.

O doutor em mercado imobiliário e planejamento urbano da Universidade de São Paulo (USP), João Meyer, afirma que na hora de negociar, muitos moradores perdem a noção da realidade.

“Muitos donos pensam que o imóvel é feito de petróleo e banhado a ouro, assim estipulam preços absurdos. Já vi morador perder uma grande oportunidade de venda, esperando uma valorização que não veio. A valorização ocorre com o passar dos anos, sem grandes oscilações”.

ANTONIO MOREIRA/AT



## Lar de três décadas

Morada de uma das últimas casas da Primeira Avenida de Laranjeiras, a pensionista Zélia Schaeffer afirma que já deixou de vender a casa por R\$ 2 milhões.

“Criei meus filhos aqui nesta casa, não penso em mudar”.

ARQUIVO/AT



JUAREZ GUSTAVO SOARES diz que a viabilidade econômica é considerada

## AS ESTRATÉGIAS DAS CONSTRUTORAS

## Apartamentos em troca de terreno

### Venda em dinheiro

> PARA COMPRAR casas e terrenos de moradores que se recusam a vender, as construtoras e imobiliárias negociam a venda do terreno por um preço em dinheiro determinado durante o acordo.

### Permuta física

> É A MODALIDADE de venda na qual o proprietário entrega o terreno à construtora para incorporação. É determinada a porcentagem de unidades que o dono do terreno irá receber.

> O QUE PODE variar de 15%, em bairros como Jardim Camburi, e chegar a 25%, na Praia do Canto.

### Permuta financeira

> AO INVÉS de trocar por apartamentos, o investidor oferece ao dono do imóvel um percentual na venda total de apartamentos do prédio.

> ONDE EXISTE negociação com unidades, o antigo proprietário do terreno pode escolher seus apartamentos.

Fonte: especialistas citados.

## ANÁLISE

## Apego emocional impede de deixar o local onde vivem

Muitos moradores que habitam casas em bairros nobres da Grande Vitória se recusam a vender seus imóveis para incorporadoras, principalmente, por dois motivos: o apego emocional ao local onde vivem e a boa localização.

Esses moradores desejam continuar aliando a possibilidade de morar em casa, num bairro com excelente localização à comodidade de estar próximo de diversos comércios e serviços.

Pessoas que estão acostumadas a morar em casas possuem dificul-

dade em se adaptar à vida coletiva de edifícios, onde têm que dividir áreas comuns, como piscinas e lazer e ficam sujeitas às regras do condomínio.

Outro fato a ser considerado na opção de continuar a morar em casa trata-se da despesa mensal com taxas de condomínios.

Ao trocar uma casa por um apartamento de alto luxo, o usuário assume uma taxa mensal de condomínio elevada, muitas vezes maior que o custo mensal de manutenção da casa.

Cynthia Marconsini, doutora em Ciências da Arquitetura e professora da Universidade Vila Velha.



ARQUIVO/AT



PRAIA de Copacabana: valorização