

Economia

CRESCIMENTO

A19139

Enseada do Suá tem o metro quadrado mais caro

Entre as regiões que vão receber um grande número de lojas na Grande Vitória a partir de 2013, a Enseada do Suá, na capital, é o bairro onde os espaços comerciais são mais caros.

Para se ter uma ideia, o valor médio do metro quadrado no bairro para salas comerciais é de R\$ 7.738, conforme levantamento do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado (Sinduscon-ES).

Já as áreas destinadas a lojas custam, em média, 20% a mais, explica o diretor da Indústria do Sinduscon, Pedro Zamborlini.

Assim, o metro quadrado de uma loja na Enseada do Suá não sairia por menos de R\$ 9.285.

Outra região de Vitória onde os imóveis estão valorizados é Bento Ferreira. No bairro, as novas lojas que estão surgindo contam com metro quadrado com valor na faixa de R\$ 7.500.

Já em Jardim Camburi, o valor do metro quadrado dos estabelecimentos comerciais é de aproxima-

damente R\$ 7 mil.

Tanto em Itaparica, Vila Velha, e Colina de Laranjeiras, na Serra, o metro quadrado das lojas custa cerca R\$ 6.300.

Já na região de Campo Grande, adquirir um espaço comercial não sai por menos de R\$ 6.700 cada metro quadrado.

De acordo com Zamborlini, além dos shoppings e centros comerciais que estão sendo construídos, os edifícios residenciais com lojas no térreo e condomínios com minishopping também contribuem para a expansão da oferta de comércio e serviços nos bairros.

Ele destaca que essa tendência

“As pessoas querem morar em bairros que disponham de boa infraestrutura de comércio e serviços”

Pedro Zamborlini, diretor do Sinduscon

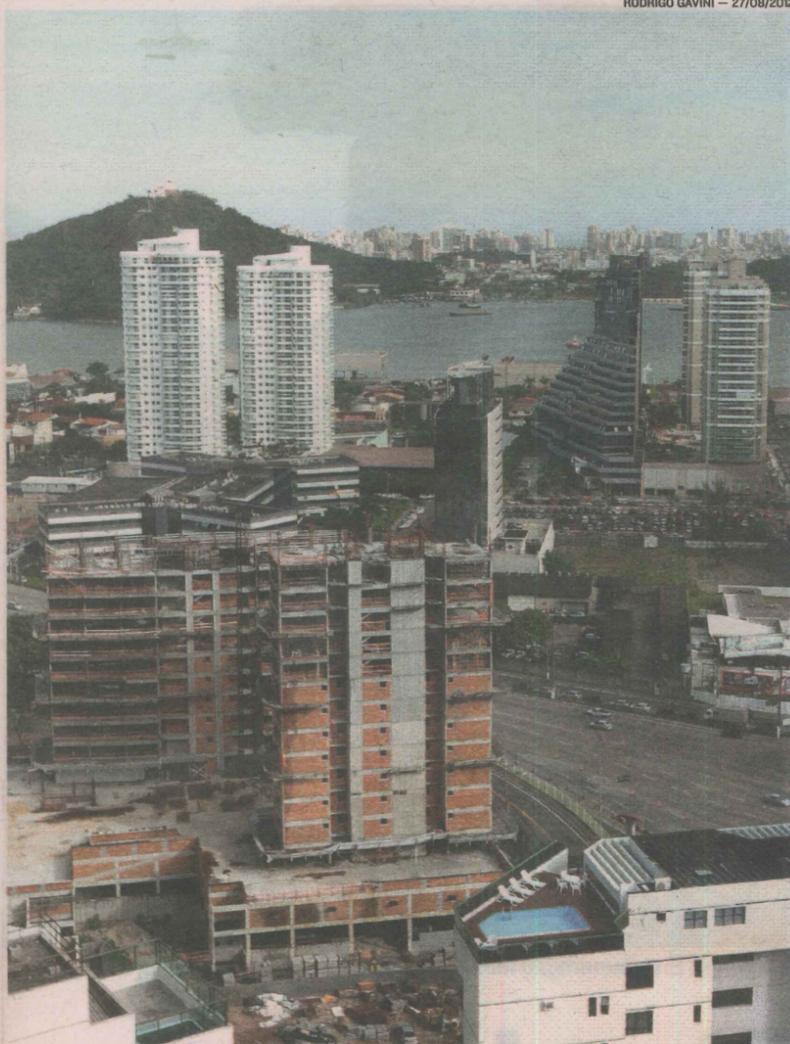
já está sendo adotada pelas empresas do mercado imobiliário capixaba e têm boa aceitação junto ao público.

“As pessoas querem morar em bairros que disponham de uma boa infraestrutura de comércio e serviços, e os novos empreendimentos estão sendo formatados com o apoio de comércio para atender tanto os moradores do condomínio quanto do entorno”, assinala.

O presidente da Lorenge, José Elcio Lorenzon, ressaltou que o modelo de integração de comércio, serviços e moradia traz benefícios tanto para o empreendedor quanto para os condôminos.

“Os projetos residenciais viabilizam o ponto comercial, e o ponto comercial se transforma em atrativo para os moradores”, frisou.

Já o diretor da Galwan, José Luiz Galvêas, ressaltou que os empreendimentos mistos são uma tendência no País inteiro, pois oferecem comodidade.



NA ENSEADA do Suá, metro quadrado para sala comercial custa R\$ 7.738

Valorização de até 15%

Em comparação com as regiões que não contam com uma boa rede de comércio e serviços, os bairros bem estruturados são em média 15% mais valorizados, apontou o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), Juarez Gustavo Soares.

Ele explicou que esse índice varia bastante conforme o perfil dos bairros. “A valorização tem relação direta com o momento do bairro, a estrutura já existente e a necessidade da população da região”, disse.

Soares destacou ainda que o ideal é que haja um equilíbrio. “Planejamento é fundamental tanto para atrair novos negócios para áreas que necessitam disso quanto restringir o excesso de estabelecimentos em bairros já consolidados”, afirmou.

As regiões que dispõem de boa infraestrutura, com comércio de serviços, destacou Soares, acabam sendo mais cobiçadas pelos moradores, e também mais valorizadas.

“Um dos pontos positivos desse novo modelo de desenvolvimento

é a ocupação ordenada e planejada”, acrescenta.

O presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Espírito Santo (Sindimóveis-ES), Ary Barbosa Bastos acrescenta que os empreendimentos residenciais que contemplam unidades comerciais também contribuem para a mobilidade nos centros urbanos.

“As empresas estão preocupadas em desenvolver projetos seguindo uma proposta sustentável”, avalia.

INDEPENDÊNCIA

O resultado disso, aponta Ary, são bairros mais independentes, nos quais os moradores podem consumir e se divertir se deslocando poucos metros do local onde residem.

“As consequências são positivas para todos, com redução do fluxo de trânsito e dos congestionamentos. E é pensando nisso que as prefeituras estão incentivando os condomínios mistos, que agregam apartamentos, salas comerciais e lojas em um único projeto”, explicou.



PERSPECTIVA de escritório: valorização de 7,3% entre este ano e 2011

Quatro mil escritórios

Além de novas lojas, o segmento comercial da Grande Vitória vai ganhar um reforço nos próximos anos com a abertura de novos escritórios e consultórios.

De acordo com levantamento do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Espírito Santo (Sinduscon-ES), estão em construção atualmente 4.158 salas comerciais nos municípios de Vitória, Vila Velha, da Serra e de Cariacica. Desse total, 3.167 unidades já foram comercializadas, restando 991 salas à venda.

De acordo com dados do Sinduscon-ES, de novembro passado a novembro deste ano, a valorização das salas comerciais registrada foi de 7,3%.

O preço médio do metro quadrado das unidades, que era de R\$ 5.630, subiu em 12 meses para R\$ 6.039.

Na Serra, Laranjeiras se destaca

como o bairro com o maior número de salas comerciais em construção. São 480 unidades, restando apenas 52 para comercialização.

Campo Grande, Cariacica, conta com 312 salas em construção, sendo que 165 já foram comercializadas. Em Vitória, no bairro Bento Ferreira há apenas sete unidades comerciais em construção, sendo que três já estão vendidas.

A Enseada do Suá é o bairro da capital em que predominam empreendimentos comerciais. São 584 em construção. Desse, 442 já foram comercializados, de acordo com o levantamento. Já em Jardim Camburi são 223 salas comerciais em construção, sendo que 141 já estão vendidas.

Na Praia da Costa, em Vila Velha, há 989 salas comerciais. Destas, 778 estão vendidas. Já em Itaparica, são 345 salas, das quais 319 estão comercializadas.

ANÁLISE

Marcelo Loyola Fraga, economista e coordenador geral de cursos da Faculdade Pio XII



“É preciso analisar o local para se instalar”

Comércio e serviços estão em alta em áreas como alimentação, vestuário e beleza, consideradas necessidades básicas da população. Apostar nesse mercado pode ser uma saída para quem quer abrir um novo negócio nesses setores que estão cada vez mais em alta.

Com o aumento da renda e a ascensão de uma nova classe média, as pessoas consomem produtos e serviços não só por necessidade, mas pela satisfação de ter mercadorias com maior valor agregado. Entre elas, produtos de beleza, acessórios, sapatos e roupas de marca. Elas também saem mais e comem em lugares mais caros.

Ressalto, porém, que o consumidor com maior renda também é mais exigente com o fornecedor. Por isso, para atender às expectativas dessa massa é importante o ponto comercial estar bem estabelecido e equipado.

Para isso, em muitos casos, o empreendedor deverá recorrer às linhas de incentivo ao crédito do governo para novos negócios. E, para isso, é necessário que o negócio esteja formalmente legalizado.

Além disso, o empreendedor deve analisar o local onde vai se instalar. Bairros como Laranjeiras, Campo Grande, Glória, Jardim Camburi, Jardim da Penha, Praia do Canto, Itapoã e Itaparica têm grande movimento comercial e podem garantir o sucesso.

MARCELO ANDRADE — 24/09/2010



JUAREZ GUSTAVO disse que planejamento é fundamental para os bairros