

# Indústria diversifica oferta do 1-quarto

Com investidor retraído e vendas mais fracas, construtoras miram o consumidor final e ampliam faixas de preço

**Estoque de compactos em São Paulo tem o maior nível desde 2004, e as empresas ampliam a área de atuação**

DE SÃO PAULO

A queda na participação dos imóveis novos de um dormitório nas vendas em São Paulo e a alta nos lançamentos nos últimos anos levaram à maior oferta de unidades, pelo menos, desde 2004.

Estavam disponíveis para venda 4.621 imóveis de um dormitório em junho, segundo o Secovi-SP (sindicato do mercado imobiliário). Em 2010, esse estoque era inferior a 800 unidades.

Nos últimos anos, quase todos os lançamentos eram produtos de alto padrão na faixa de R\$ 300 mil a R\$ 500 mil em bairros nobres ou centrais, mas as opções começam a diversificar.

E isso vale para os dois extremos —do padrão mais elevado, ainda foco de investidores, a um perfil mais econômico.

Um empreendimento da Benx, que deve ser lançado neste semestre na Barra Funda, é anunciado com preço a partir de R\$ 190 mil.

Praticamente todo vendido, o Studio 38, da Marques Construtora, na Vila Andrade, tem metro quadrado de R\$ 7.200 e valor final de cerca de R\$ 270 mil.

Nick Dagan, diretor de incorporação da construtora Esser, diz que a empresa deverá lançar neste semestre sete empreendimentos com unidades de um dormitório.

Entre os bairros que receberão os projetos estão a Aclimação e a Liberdade (ambos na zona sul), Vila Prudente (zona leste) e a Freguesia do Ó (zona norte). O preço do metro quadrado deve variar

de R\$ 8.000 a R\$ 12 mil, dependendo do local.

Para Claudio Bernardes, presidente do Secovi-SP, os investidores em salas comerciais, hoje superfertadas, perceberam uma demanda forte de locação em imóveis residenciais de um quarto e ajudaram a projetar esse mercado, que se tornou foco das construtoras.

“Estão preenchendo essa lacuna. Não acho que esse movimento tenha força para durar muito. Dependendo de como serão os lançamentos, devem preencher esse espaço neste ano.”

## ALTO PADRÃO

Na outra ponta, o nicho é de imóveis de alto a altíssimo padrão. É o caso do empreen-

dimento VHouse, na avenida Eusébio Matoso, próximo à avenida Faria Lima.

Voltado à longa estadia e a investidores, incorpora serviços de hotéis à taxa condominial, como arrumação básica do apartamento. O valor da menor unidade —de 36 m<sup>2</sup>— é de cerca de R\$ 650 mil.

Também próximo da Faria Lima, o Forma Itaim, cuja unidade de 45 m<sup>2</sup> custa cerca de R\$ 900 mil, teve 45% das unidades vendidas. Ele foi lançado em março. Metade das unidades foi adquirida por investidores.

Segundo Ricardo Grimone, diretor de incorporação da Related Brasil, parceira no VHouse com a Sispar, o mercado enfrenta dificuldades.

Porém, ele vê como positi-

vo o resultado das vendas no empreendimento, que abrangem um terço das 313 unidades.

“Hoje o mercado está trabalhando o dobro para vender a metade do que vendia no ano passado”, diz.

Para Bruno Vivanco, vice-

**“Hoje o mercado está trabalhando o dobro para vender a metade do que vendia no ano passado**

**RICARDO GRIMONE**  
diretor de incorporação da  
Related Brasil

presidente comercial da imobiliária Abyara Brasil Brokers, os investidores estão retraídos por causa do cenário econômico e das incertezas eleitorais do país.

Os advogados Nathalia Hindi Giorgi, 26, e Alessandro Galle, 33, compraram um apartamento de um quarto, na planta, na Bela Vista, em abril de 2012, para revender.

A entrega está prevista para dezembro deste ano e eles pedem R\$ 490 mil.

“Já pensamos em ganhar menos do que pretendíamos. Estávamos mais otimistas, com expectativas maiores”, diz Nathalia.

Ela conta que o imóvel está à venda desde maio e que não receberam o contato de nenhum interessado. **(DV)**

## Vendas em SP caem 48,3% no 1º semestre

DE SÃO PAULO

A perda de participação nos lançamentos dos imóveis de um dormitório e o menor número de investidores entre os compradores ocorre em um momento de baixa no mercado imobiliário paulistano.

A comercialização de imóveis residenciais novos (lançados há no máximo 36 meses) somou 9.054 unidades nos primeiros seis meses do ano — recuo de 48,3% ante o mesmo período de 2013.

Foi o menor número de imóveis novos negociados em um primeiro semestre pelo menos desde 2004, quando começou o levantamento com a metodologia atual.

Para tentar desovar o es-

toque, diversas incorporadoras e imobiliárias organizam campanhas promocionais que abrangem principalmente os apartamentos prontos ou em fase final de obra.

Para representantes do setor, um calendário atípico, com o Carnaval tardio e a Copa, e as incertezas econômicas são razões para as vendas mais fracas.

Segundo Bruno Vivanco, da Abyara, no entanto, estão previstos diversos empreendimentos de um quarto para o segundo semestre em São Paulo

A construtora Setin, por exemplo, irá lançar três até setembro no centro.

A You Inc. planeja um projeto residencial de um e dois dormitórios no Brooklin, na zona sul. **(DV)**

## COMPACTOS

Confira as características dos imóveis de um dormitório

### PÚBLICO-ALVO

- > Investidores
- > Executivos ou empresários
- > Solteiros ou casais sem filhos

### NÃO INDICADO PARA

- > Famílias com filhos
- > Quem quer um imóvel com vários cômodos
- > Precisa de espaço

### PONTOS POSITIVOS

- > Preço total menor
- > Serviços típicos de hotel
- > Em geral, bem localizado
- > Espaços "descolados", como salão de festas na cobertura

### PONTOS NEGATIVOS

- > Valor do metro quadrado alto
- > Tamanho do imóvel normalmente pequeno
- > Se casal tiver filhos, quarto a mais fará falta
- > Se usar muitos serviços cobrados à parte, valor poderá pesar

### Quanto custam?

Metro quadrado em geral é de R\$ 10 mil a R\$ 20 mil

### Qual é a configuração?

A maioria é no formato "estúdio", cuja única divisão é a parede do banheiro

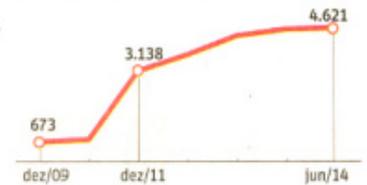
### Onde estão os já lançados?

Em regiões nobres ou próximas a centros financeiros



### ESTOQUE RECORDE

Oferta de imóveis de um dormitório em São Paulo



Fonte: Secovi-SP