

ANDRÉ KOVARI

*andre@gmkincorporadora.com.br



DEVLUGAÇÃO

Diálogo com a cidade

Muito já se falou sobre as dezenas de elementos que influenciam o valor de comercialização de um imóvel – qualidade da edificação (tecnologia e materiais), playgrounds, sala de fitness, quadra poliesportiva, área verde, piscinas, número de vagas na garagem, entre tantos outros, cuja preoção central é atender os anseios relacionados aos itens de segurança, conforto e lazer das famílias.

Há também, claro, o fator localização, que compõe definitivamente a formação do valor do imóvel. É só notar o conteúdo da publicidade do segmento imobiliário que enfatiza este atributo, muitas vezes, até mais do que o próprio produto.

Porém, uma nova abordagem no

âmbito dos modernos conceitos de urbanismo se faz necessária. É prioridade satisfazer os desejos das famílias que podem ter acesso aos bens imóveis que contemplam qualidade de vida.

Também é legítimo focar as necessidades coletivas de se viver em um espaço urbano que ofereça bem estar. Esta qualidade pode ser traduzida, em um nível mais abrangente, em itens como segurança, mobilidade, identidade, prazer estético, entre outros exemplos.

Considerando que uma cidade é o lugar onde ocorrem as relações humanas – territórios entendidos como contextos que definem os lugares de existência –, em que medida qualquer intervenção ou transformação no espaço desta cidade pode impactar positivamente o

entorno de uma determinada construção? Este tema, enfim, tem a ver com a valorização dos imóveis determinada pela sua localização estratégica.

Os agentes imobiliários mais diretamente ligados ao processo de produzir, fazer e refazer o espaço urbano – o empresário da construção civil, empreendedor, incorporador, investidor, construtor, arquiteto, engenheiro, corretor de imóveis, consumidor e Estado (leis de desapropriações, solo, impostos, controle de preços, investimentos públicos, organização de mecanismos de crédito) –, precisam se apropriar cada vez mais do debate a respeito da problemática urbana, ou seja, do impacto dos seus empreendimentos na cidade.

Há bons e simples exemplos de diálo-

gos de empreendimentos imobiliários com a cidade. As chamadas Operações Urbanas desenvolvidas em São Paulo, por exemplo, desempenham papel ativo como instrumento de políticas públicas voltado para uma cidade mais justa e menos desigual.

Vários municípios brasileiros vêm servindo-se do instrumento da operação urbana, na sua maior parte, para viabilizar pequenas intervenções, em escala local, em áreas onde já existia um grande interesse do mercado imobiliário.

Parcerias. Trata-se de um instrumento legal que permite à administração pública utilizar recursos do setor privado, promovendo parcerias que possam ajudar a viabilizar transformações estruturais nas cidades.

Utilizam os Certificados de Potencial Adicional de Construção (Cepacs), por meio dos quais investidores compram títulos do poder municipal e passam a ter o direito de construir além dos limites fixados em lei. Em troca, a prefeitura usa o valor dos títulos na ampliação da infraestrutura urbana nas áreas das intervenções.

O escopo da operação urbana é que, em lugares estratégicos, o poder público concretiza o potencial de adensamento da área objeto por intermédio de

investimentos em infraestrutura adicional (obras viárias, saneamento, remoção de favelas e cortiços).

Abre, assim, espaço para empreendimentos imobiliários privados, para se ressarir o menos parte do investimento na forma de venda do direito de construir acima de tetos de densidade (coeficiente de aproveitamento) fixados na Lei de Zoneamento incidente na área de influência imediata da operação.

Desta maneira, a iniciativa privada participa diretamente do custeio do investimento em infraestrutura urbana na cidade. São atitudes concretas assim que contribuirão para que se crie, cada vez mais, um vínculo e um diálogo entre a produção imobiliária e a cidade. E isso apesar de as operações estarem sujeitas a diferentes interpretações e formas de aplicação. Elas ainda recebem críticas no sentido de poderem vir a ser um campo aberto à especulação imobiliária, especialmente por levar em conta os interesses dos agentes imobiliários, o que favoreceria ações especulativas do lugar.

* DIRETOR DE NEGÓCIOS DA GMK INCORPORADORA

Mercado de imóveis de NY dá sinais de recuperação

Há dúvidas, no entanto, se o movimento tende a se consolidar. Oferta menor pode explicar grande procura por apartamentos em exposição

Vivian S. Toy
THE NEW YORK TIMES

Mais de 200 pessoas circularam por um imóvel residencial em exposição em Cobble Hill, Brooklyn, no mês passado. A multidão, cheia de pais empurrando carrinhos de crianças, estava tão animada que apareceu até um vendedor de sorvete para aproveitar a festa. A casa foi rapidamente negociada depois de os proprietários analisarem 14 ofertas, quase todas acima do preço inicial de US\$ 1,88 milhão.

No West Village, semanas antes, mais de 300 pessoas fizeram fila numa tarde de domingo para visitar um ensolarado apartamento no quarto andar de um prédio sem elevador com dois dormitórios, pé direito de 4,5 metros e um preço de US\$ 997,5 mil. Onze ofertas depois, foi vendido por 20% acima do valor mínimo.

Apesar de relatórios recentes mostrarem os preços de imóveis em Manhattan estáveis, como nos últimos dois anos, outros sinais indicam que o mercado de Nova York pode estar finalmente disposto a parar de flertar com a recuperação e se comprometer de verdade. Para começar, a visitação em algumas propriedades em exposição atingiu níveis que não eram vistos mesmo no auge do mercado em 2007 e 2008. Mas os compradores não decidi-

● Lotação esgotada

MERYL BLACKMAN
CORRETORA
"Eu nunca vi tantos garotos e mães grávidas esperando para visitar uma casa em exposição"

ram simplesmente começar a olhar; eles estão de fato comprando. E a concorrência de propostas se tornou mais comum.

No setor de construção, o número de alvarás de edifícios novos, que diminuiu muito em 2010, tem experimentado um aumento impressionante. Nos primeiros dois meses de 2011, não foi emitido nenhum alvará de prédio residencial. No mesmo período de 2011, foram 52 alvarás. Em janeiro e fevereiro deste ano, o número cresceu quase 800%, para 457 unidades.

Os incorporadores dizem, também, que os bancos que haviam guardado distância dos empréstimos para a construção de prédios residenciais começaram a afrouxar os cordões.

"Quem não conhecesse o estado subjacente da economia americana e visse em Nova York – nesta gaiola de pássaros que chamamos lar – acharia que está tudo um mar de rosas", disse



LUCAS JACKSON/REUTERS

No horizonte. Recuperação pode estar próxima, mas há quem veja apenas um alarme falso

Jeffrey E. Levine, presidente da Douglston Development. No entanto, dado que o endividamento federal é grande e as taxas de juros acabarão subindo, ele disse: "Não há como saber se a recuperação é ampla ou profunda como gostaríamos."

Jonathan J. Miller, presidente da empresa de avaliação Miller Samuel, advertiu que a exuberância compradora poderá ter vida curta. Com os bônus de Wall Street muito menores do que em anos passados, o crescimento das compras provavelmente não

durará, acredita ele.

"Ademais, quando chegarmos ao verão, vamos ter muito mais propriedades em dificuldades financeiras chegando ao mercado. E apesar de Manhattan não ser um viveiro de execuções hipotecárias, o mundo em nossa volta o será, de modo que haverá mais negatividade no ar."

A despeito disso tudo, muitos corretores estão otimistas. Tendo crescido acostumado a exposições de casas para quatro ou cinco visitantes, quando muito, eles estão saboreando a onda de

entusiasmo. O novo padrão é de cerca de 20 visitantes, e parece se estender a apartamentos de todos os tamanhos.

Evidentemente, as velhas máximas continuam valendo. Assim, é improvável que espaços prejudicados por localizações abaixo do ideal ou preços inflados, ou locais que causam má impressão, gerem muito interesse.

Judith Furguele, vice-presidente da Brown Harris Stevens, disse que ficou espantada, no fim do mês passado, quando uma casa em exposição de US\$

1,63 milhão (preço mínimo) com três quartos no Upper West Side atraiu cerca de 150 pessoas, apesar de ter sido "oferecida com preço alto, porque os donos já haviam comprado algo". Havia vários outros apartamentos no prédio em exposição naquele dia, de modo que ela suspeita que houve um certo fluxo de uns para os outros.

"Mas quando estávamos tentando atender a todas aquelas pessoas, eu disse que achava que aquela era a única oferta em Manhattan. E um comprador me disse: 'Meio que é.'"

O número de novas ofertas que chegam ao mercado em Manhattan realmente caiu. Boa parte dessa queda pode ser atribuída à desaceleração da construção nos últimos anos. Os corretores dizem que alguns bairros e tipos de casa parecem estar experimentando uma redução mais acentuada das ofertas.

Meryl Blackman, da Halstead Property, que representa os proprietários da moradia de Cobble Hill, disse que o número limitado de casas urbanas de arenito vermelho disponíveis no Brooklyn havia decididamente ajudado a promover a concorrência de propostas. "Nunca vi tantos garotos e mães grávidas esperando para visitar uma casa em exposição", contou. **Tradução de Celso Paciornik**

ÍNDICE FIPEZAP DE PREÇOS ANUNCIADOS

● O indicador é resultado da associação entre a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e o site Zap Imóveis, dos jornais 'O Estado de S. Paulo' e 'O Globo'. É atualizado mensalmente

Variação do índice de venda (março/2012)

EM PORCENTAGEM

Venda

	NO MÊS	NO ANO	12 MESES	36 MESES
Brasil	1,4	4,0	23,5	n/d
São Paulo	1,3	3,9	24,7	91,0
Belo Horizonte	2,6	4,6	18,9	n/d
Brasília	1,7	3,2	12,5	n/d
Fortaleza	0,6	1,8	17,9	n/d
Recife	2,1	9,0	36,7	n/d
Rio de Janeiro	1,4	4,1	28,8	129,6
Salvador	0	3,1	8,1	n/d

Obs.: n/d = não disponíveis * São Paulo, venda, número de quartos indifereentes

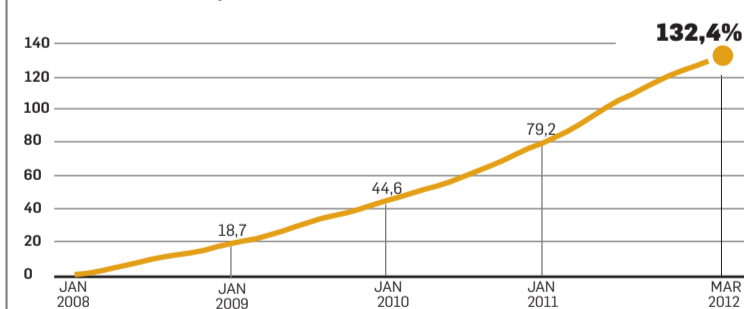
FONTE: FIPE E ZAP

Aluguel

	NO MÊS	NO ANO	12 MESES	36 MESES
Brasil	n/d	n/d	n/d	n/d
São Paulo	1,2	3,4	11,7	38,6
Belo Horizonte	n/d	n/d	n/d	n/d
Brasília	n/d	n/d	n/d	n/d
Fortaleza	n/d	n/d	n/d	n/d
Recife	n/d	n/d	n/d	n/d
Rio de Janeiro	1,2	3,9	20,7	78,6
Salvador	n/d	n/d	n/d	n/d

Valorização*

DE JANEIRO DE 2008 A MARÇO DE 2012



INFOGRAFICO/AE

Reclames do Estadão | Cley Scholz

ONTEM E HOJE

◆ Para uma pequena elite

◆ "Suntuosas residências no coração aristocrático da cidade, para uma pequena elite que sabe apreciar o *savoir faire* da vida moderna".

O anúncio de lançamento do Condomínio Iracema, na rua Martins Fontes, ocupava duas páginas na edição do **Estado** do dia 9 de março de 1952. O termo em francês, usado na época, significava conhecimento ou refinamento (saber fazer, na tradução literal).

A companhia Esmeralda de imóveis e investimentos destacava: "Magnificante! É a palavra que define a imponência e o bom gosto desta soberba realização arquitetônica, cuja construção vai ser iniciada dentro de poucos dias, num local privilegiado".

Entre as qualidades da região, o destaque ia para a proximidade da Praça da República, da Cinelândia, das boates, dos magazines e de grandes lojas comerciais e boas instituições escolares. "Pela sua rara situação, é um verdadeiro refúgio de tranquilidade, dominando panorama soberbo e encantador".



Martins Fontes. O condomínio Iracema em 1957 e hoje

REPRODUÇÃO

estadão.com.br

blogs.estadao.com.br/reclames-do-estadão/