

GUARUJÁ PODE AQUECER AS VENDAS DE IMÓVEIS NESTE VERÃO

Sustentabilidade na Europa



Aproveitando a visita de Ger Fitzgerald, diretor da Enviro 3D, empresa europeia de comunicação gráfica 3D e design para indústria e construção imobiliária, o Newsletter FGi, questionou algumas tendências de empreendimentos que contribuam para a sustentabilidade e preservação do meio ambiente. **Página 3**

Imagine a seguinte cena. Sol e uma temperatura de 30 graus, ou seja, um imenso calor. Perante essa situação, qual é a ideia que grande parte da população tem? Ir à praia ou à piscina é lógico. E é justamente isso que aguça os consumidores comprarem casas para veraneio.

Diante desse cenário, o setor precisa ficar de olho nas tendências do litoral. Entre elas estão as exigências atuais dos clientes.

No Guarujá, por exemplo, as pessoas quando buscam um imóvel, levam em consideração a localização (proximidade da praia e a vista para o mar).

“Outro fator importante é estar

próximo do comércio relacionado ao lazer e entretenimento”, diz Domingos Nini de Oliveira, diretor do Secovi-SP no Litoral.

Ainda, de acordo com Oliveira, outra oportunidade que pode movimentar o mercado imobiliário da região é a expansão do Porto de Santos.

“É preciso planejar para que o Município esteja inserido nesse grande momento para o País, para a região e principalmente para o Guarujá. Em relação ao mercado imobiliário, o mesmo se valorizará pelo fato de Santos ser perto da cidade, ou seja, com certeza as pessoas procurarão casas e apartamentos no Guarujá para moradia”, afirma a Prefeita do Guarujá, Maria Antonieta de Brito. **Confira mais na página 4**

Marcos França

Vendas na área imobiliária



Gerentes comerciais da FGi Negócios Imobiliários que atuam em São Paulo, Guarujá, Ribeirão Preto e Aracaju, contam como a área é promissora e concedem algumas dicas para aqueles que pretendem decolar na carreira como gestores comerciais no mercado imobiliário. **Página 5**



Maria Antonieta de Brito - Prefeita do Guarujá

Vista Mariana Ponta da Praia

O empreendimento, localizado em Santos, destaca-se pelas opções de lazer. **Página 2**

Novidades em Aracaju

A FGi está agitando Aracaju. Veja as ações que a imobiliária realizou na região. **Página 6**

Segmento de dois dormitórios

A escassez de imóveis com dois quartos está atingindo a renda média/baixa. **Página 7**

SANTOS RECEBE CONDOMÍNIO EM ÁREA PRIVILEGIADA

“Essa cidade fantástica oferece uma vida cultural intensa, centro comercial dinâmico, bares movimentados, restaurantes requintados e todo o conforto de um moderno centro turístico. É o maior porto do Hemisfério Sul. Como se não bastasse, está em décimo lugar entre as 100 melhores cidades para se fazer negócios, ou seja, um lugar ideal para se viver bem”.

É assim que a Rossi, uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, e a FGi Negócios Imobiliários, apresenta o empreendimento “Vista Marina – Ponta da Praia”, localizado em Santos. Trata-se de um condomínio de duas torres, cada uma com 56 unidades, com vista para o mar e que possui quatro dormitórios, duas suítes, três vagas e várias opções de lazer (churrasqueira, salão de jogos, fitness, playground, sauna, piscina infantil, redário, entre outros itens).

Atualmente o empreendimento está na fase de construção, com previsão de entrega até fevereiro de 2010. “Ainda temos algumas unidades à venda e um lindo decorado para os futuros clientes

apreciarem”, afirma Leandro Amaral, gerente comercial da FGi Negócios Imobiliários em Guarujá, responsável pela comercialização dos apartamentos.

Segundo Amaral, a cidade de Santos foi escolhida para o “Vista Marina – Ponta da Praia” por vários motivos. “Santos é uma região que proporciona uma ótima qualidade de vida à sua população. Esse fator aliado a excelente localização do terreno no qual o empreendimento é construído, com acessos a qualquer ponto da cidade, foram decisivos no momento de selecionar o local, além, é claro, da vista que, realmente, é maravilhosa”, diz.

Ainda, de acordo com o gerente comercial, o empreendimento tem uma excelente planta e uma área de lazer impecável.

O “Vista Marina – Ponta da Praia” é um lançamento da Rossi Construtora e Incorporadora, que está em construção na Avenida Almeida Saldanha da Gama, 175, Ponta da Praia, em Santos. Mais informações podem ser encontradas no site www.fgilitoral.com.br.

Editorial

Queridos leitores, o Newsletter FGi chegou a última edição do especial sobre o mercado imobiliário das regiões em que a FGi Negócios Imobiliários atua. Neste bimestre, como mencionado no Newsletter anterior, focaremos no setor de imóveis do Guarujá.

Justamente nesta época, a região é uma das que mais movimenta o mercado, já que o calor começa nesse período e, conseqüentemente, a procura por imóveis no litoral aumenta. Por isso, esse é o momento de arregaçar as mangas e aproveitar as oportunidades que a estação pode proporcionar.

E, para auxiliar o setor nesta jornada de vendas, a edição de Novembro/Dezembro de 2009 do Newsletter FGi, abordará as tendências de mercado imobiliário praiano em reportagens que contarão com a participação de Maria Antonieta de Brito, prefeita do Guarujá, Domingos Nini de Oliveira, diretor do Secovi-SP no Litoral e Carlos Ferreira, delegado sub-regional do Creci no Litoral.

Além do verão, também estamos chegando a mais um final de ano. Por isso, também vamos aproveitar a ocasião para relatar alguns trabalhos que marcaram e ainda marcam a FGi em 2009. Boa leitura e boas festas!

Rodrigo Giachetta
diretor-executivo

Boas Festas!

Dentro de alguns dias, um Ano Novo vai chegar a esta estação.

Se não puder ser o maquinista, seja o seu mais divertido passageiro.

Procure um lugar próximo à janela desfrute cada uma das paisagens que o tempo lhe oferecer, com o prazer de quem realiza a primeira viagem.

Não se assuste com os abismos, nem com as curvas que não lhe deixam ver os caminhos que estão por vir.

Procure curtir a viagem da vida, observando cada arbusto, cada riacho, beirais de estrada e tons mutantes de paisagem. Desdobre o mapa e planeje roteiros.

Preste atenção em cada ponto de parada, e fique atento ao apito da partida. E quando decidir descer na estação onde a esperança lhe acenou não hesite.

Desembarque nela os seus sonhos...

Desejo que a sua viagem pelos dias desse novo ano seja de
PRIMEIRA CLASSE !!!!!

Expediente

O FGi News é uma publicação da
FGi Negócios Imobiliários.

Rua Bento de Andrade, 127, Jardim Paulista
Cep: 04503-010 - São Paulo, SP
Tel. 11 3043-0000
E-mail: fginews@fgi.com.br

Presidente: Feliciano Giachetta
Diretor Executivo: Rodrigo Giachetta
Projeto Gráfico | Arte: Regiane Moreira
Jornalista: Karina Almeida - MTB: 5562-8/SP
Tiragem: 2 mil exemplares

SUSTENTABILIDADE NO MERCADO IMOBILIÁRIO EUROPEU

Divulgação



Ger Fitzgerald, diretor da Enviro 3D, em sua visita ao Brasil

Atualmente, é possível encontrar em alguns empreendimentos no mercado imobiliário brasileiro, práticas que contribuam para a sustentabilidade e a preservação do meio ambiente. Os condomínios que possuem esses diferenciais são conhecidos como construções inteligentes. Na Europa, essa tendência também está em alta. Para saber mais detalhes sobre o assunto nessa região, o Newsletter FGI, aproveitou a visita ao País de Ger Fitzgerald, diretor da Enviro 3D, empresa de comunicação gráfica 3D e design para indústria e construção imobiliária, e questionou alguns aspectos. Confira na entrevista a seguir.

NEWSLETTER FGI – Atualmente, se fala muito em sustentabilidade. O mercado imobiliário também está nessa “onda”. Na Europa, como funciona essa questão sustentável e o setor de imóveis? Quando existe o intuito de construir um edifício quais são os critérios sustentáveis levados em consideração?

GER FITZGERALD – Sob os termos do acordo internacional (protocolo de Kyoto), a União Europeia prometeu reduzir sua emissão de gás estufa, entre 2008 e 2012, em cerca de 8%, comparando com os níveis registrados em 1990. Somente o setor de construções é responsável por mais de 40% da emissão do CO2 na Europa, em função da utilização de energia, ou seja, mais do que todas as formas de transportes. Baseado nessa diretriz, a União Europeia

concentrou seus esforços em economizar energia na área da construção imobiliária. A primeira etapa iniciou em dezembro de 2002, a mesma almeja melhorias em sistemas de aquecimento e energia e refrigeração, ou seja, um meio de redução da emissão de gás.

“ Os consumidores europeus procuram imóveis que possuam meios sustentáveis ”

NEWSLETTER FGI – Existe alguma entidade e/ou instituição que auxilie o mercado imobiliário europeu a cuidar dessas questões ambientais antes de um empreendimento ser construído?

FITZGERALD – Na União Européia há um grande número de entidades que cuidam de todas as questões relacionadas ao meio ambiente. Porém, as principais são o Departamento do Meio Ambiente, Patrimônio e Governos Locais e as agências de Proteção ao Meio Ambiente. Ambos trabalham para aplicar a legislação ambiental em todos os empreendimentos que são construídos, ou seja, eles verificam se as novas construções seguem as leis obrigatórias estabelecidas por esses órgãos.

NEWSLETTER FGI – A Caixa Economica Federal, um banco “popular” aqui no Brasil, lançou um selo de sustentabilidade chamado “Selo casa Azul”. Ele tem como objetivo qualificar os projetos habitacionais de acordo com critérios socioambientais, que priorizem a economia de recursos naturais e as práticas sociais. Gostaria de saber, se na Europa, existe um selo com essa finalidade, não somente para projetos habitacionais, mas para o mercado imobiliário como um todo.

FITZGERALD – A União Européia possui muitos esquemas de incentivo sustentáveis voltados aos compradores de casas novas e usadas. Eles orientam os novos moradores a aplicarem práticas como utilizar água da chuva, energia solar, entre outros, em suas residências com o objetivo de preservar o meio ambiente e, conseqüentemente, reduzir custos financeiros, as famosas contas no final do mês. Para aqueles que querem vender, em

alguns países europeus, também existem algumas obrigаторiedades. Por exemplo, no Reino Unido, na Inglaterra ou em País de Gales existe uma lei em que o proprietário do imóvel que é vendido, precisa obter a “Home Information Pack”, um conjunto de documentos da propriedade que comprovem as “contribuições” do mesmo para o meio ambiente. Além disso, é exigida uma certificação conhecida como BREEAM. É um documento que prova um nível mínimo obrigatório de desempenho, ou seja, é um ofício que registra as economias na utilização de energia, de água, os desperdícios do imóvel, entre outras informações.

NEWSLETTER FGI – Uma lei aprovada dois anos atrás, obriga novas edificações a terem tubulações adequadas para o aquecimento da água. Em lançamentos cujas unidades tiverem mais de três banheiros, a instalação é obrigatória. Na Europa, existem leis como essa ou elas são mais rigorosas? Dê detalhes.

FITZGERALD – Na União Européia há vários regulamentos referentes ao aquecimento de água nos empreendimentos, principalmente por causa do frio. Em relação aos serviços de aquecimento central, as regras são designadas para garantir que todo o sistema de aquecimento alcance padrões específicos eficientes. Já a questão do uso da água, alguns governantes pretendem instalar medidores de água em cada apartamento. A implementação vai permitir o proprietário saber exatamente o seu consumo, o que faria cada pessoa e cada família muito mais consciente.

NEWSLETTER FGI – Atualmente, alguns especialistas no Brasil, afirmam que o investidor imobiliário brasileiro está atento à questão da sustentabilidade, principalmente agora com a crise. O consumidor busca oportunidades, que não aparecem somente na hora da compra, mas na manutenção do imóvel também. Essa tendência também acontece na Europa? Por quê?

FITZGERALD – Sim. Os consumidores europeus procuram imóveis que possuam meios sustentáveis como apartamentos em condomínios que contam com sistema de aquecimento por energia solar, um sistema que aproveite a água da chuva para outras tarefas do dia a dia, entre outros. Desse modo, é possível poupar dinheiro e a natureza ao mesmo tempo.

GUARUJÁ PROMETE ESQUENTAR O MERCADO IMOBILIÁRIO DO LITORAL

Divulgação

Sol e praia, combinação perfeita. No verão, essas são as duas coisas que a população mais procura, quando pode dar uma escapadinha no final de semana, no feriado ou nas férias.

Essa união é propícia para o mercado imobiliário do litoral entrar em “ação”, pois é uma época em que os consumidores estão aguçados para adquirir um imóvel para veraneio na praia.

Diante desse cenário, o setor precisa ficar de olho nas tendências do litoral. Entre elas estão as exigências atuais dos clientes.

No Guarujá, por exemplo, as pessoas quando buscam um imóvel, levam em consideração a localização (proximidade da praia e a vista para o mar). “Outro fator importante é estar próximo do comércio relacionado ao lazer e entretenimento”, diz Domingos Nini de Oliveira, diretor do Secovi-SP no Litoral.

Do ponto de vista financeiro, imóveis no Guarujá com essas características, são comercializados por valores, que, às vezes, não se encaixam com a realidade do cliente. Isso ocorre, em função dos valores dos terrenos no litoral serem elevados e, conseqüentemente, a oferta de empreendimentos ficam concentrados para a população com rendas mais altas.

“É fundamental a manutenção das opções de créditos atuais, como o programa Minha Casa, Minha Vida, que permite atender a grande demanda pelos imóveis econômicos que, sem dúvida, será uma boa opção para o Guarujá”, alerta Oliveira.

Outra oportunidade que pode movimentar o mercado imobiliário da região é a expansão do Porto de Santos. Segundo o diretor do Secovi-SP no Litoral, as bases de apoio das plataformas serão na margem ao lado do Guarujá. “Isso vai demandar um grande número de imóveis”, ressalta.

A Prefeitura do Guarujá já está preparando a cidade para esse desenvolvimento. “É preciso planejar para que o município esteja inserido nesse grande momento para o País, para a região e para o Guarujá. Em relação ao mercado imobiliário



Vista aérea dos imóveis em Guarujá

o mesmo se valorizará pelo fato de Santos ser perto da cidade, ou seja, com certeza as pessoas procurarão casas e apartamentos no Guarujá para moradia”, diz a Prefeita do Guarujá, Maria Antonieta de Brito.

Infraestrutura

Além de analisar o imóvel, os consumidores também avaliam o “contexto” no qual ele está inserido. Não basta ser um apartamento ou casa sensacionais, tudo precisa estar alinhado, ou seja, o imóvel e a cidade onde ele está localizado.

Ao ser questionada sobre esse aspecto, a prefeita do Guarujá foi bem clara. “A Prefeitura do Guarujá não mede esforços para cuidar de todos os pontos que possam deixar a cidade adequada e em condições para a nossa população local e para aqueles que vem à cidade em época de temporada”, afirma.

Entre os trabalhos desenvolvidos atualmente pela Prefeitura estão a manutenção dos equipamentos do município, das vias públicas e a reformulação da sinalização vertical e horizontal. Outra novidade em termos de infraestrutura é a construção da ponte

estaiada que ligará Santos e Guarujá. De acordo com Maria Antonieta de Brito, o mercado imobiliário da região se beneficiará com a mesma. “A ponte vai possibilitar a população o acesso mais ágil tanto para o Guarujá quanto para Santos. Com isso, todos os tipos de mercado serão favorecidos inclusive o imobiliário, pois o tráfego ficará natural. Com esta ponte, além do Guarujá, toda a região da Baixada Santista experimentará o desenvolvimento tão aguardado”, destaca a prefeita.

Segurança

É outro aspecto que o cliente verifica ao comprar um imóvel. Dados da Polícia Militar indicam redução de crimes no Guarujá no segundo trimestre de 2009 em relação ao primeiro trimestre.

Por isso, a Prefeitura está ainda mais, unindo seus esforços para intensificar, as ações da Polícia Militar e Polícia Civil na cidade considerada a “pérola do mar.”

Outro projeto que está em pauta é o “Jovem Cidadão”, tem como objetivo afastar das ruas as crianças que trabalham como guardadores de carro, auxiliando na educação e na segurança do município.

A GESTÃO COMERCIAL NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Planejamento, liderança, comprometimento, visão apurada para novos negócios e, principalmente, conhecer cada detalhe do mercado imobiliário. Essas são apenas algumas das características que o gestor comercial do setor de imóveis deve possuir, segundo os gerentes comerciais da FGi Negócios Imobiliários. Esses apaixonados pela profissão já atuam na área há mais de 10 anos.

Sérgio Guimarães, que trabalha na unidade de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, não nega a afinidade com o que faz. "Percebi que, desde a minha infância, sempre negocieei muito bem. Acredito que é um dom e faz parte da minha personalidade. Não consigo me ver em outra profissão", diz.

Alessandro Fortini, gerente comercial de Aracaju, também não esconde sua aptidão pela área. "Sempre gostei de negociar. Além disso, sou de uma família que sempre teve

relação com o comércio, ou seja, cresci nesse meio, o que me fez gostar dele desde cedo", ressalta Fortini.

Do ponto de vista financeiro a área é lucrativa. Para Alex Binder, gerente comercial da Matriz da FGi, localizada em São Paulo, o setor comercial é bem favorável para quem quer ter a chance de ganhar mais. "Porém, a pessoa precisa ser dedicada, disciplinada e paciente para obter altos ganhos", afirma Binder.

Falando em disciplina e paciência, é preciso utilizá-las e muito quando o assunto é pessoas. Segundo Leandro Amaral, o mais problemático na área comercial do setor imobiliário é vender aos próprios colaboradores as metas e objetivos de cada produto que a imobiliária comercializa.

Outro problema mais comum está

relacionado a negociação. Para comercializar algum produto, todo gerente comercial precisa vender e convencer o corretor de que o produto vendido é de qualidade. Isso influencia no momento de negociar, pois o profissional não comercializará um item no qual ele não acredite. "É necessário utilizar muita 'lábria' nesse processo", destaca o gerente comercial de Aracaju.

Produto "vendido ao seu vendedor", agora é hora de fechar negócio. Existem várias técnicas para efetivar uma compra com sucesso. Entre elas estão analisar os dois lados, a empresa e o cliente, sempre oferecer um bom produto e mostrar ao comprador que ele está fazendo um ótimo negócio. "Nessa fase, é necessário eliminar todas as dúvidas do cliente", alerta Sérgio Guimarães.

O que é ser gerente comercial na área imobiliária?



“Muitos gestores da área comercial se acomodam com os anos de profissão. A melhor alternativa é sempre buscar novos desafios. É a melhor forma de reciclar e se manter atualizado.”

Sérgio Guimarães – gerente comercial da FGi Ribeirão Preto



“Ter um bom diálogo, passar segurança e confiança aos clientes. A venda de um apartamento envolve questões financeiras e o futuro do cliente, ou seja, uma nova moradia, um novo lar para sua família. Logo, eles precisam se sentir seguros para concretizar um negócio.”

Alessandro Fortini – gerente comercial da FGi Aracaju



“Ter personalidade, liderança, conhecimento, cultura, comprometimento, humildade, força de vontade, relacionamento comercial e ter uma boa estrutura empresarial.”

Leandro Amaral – gerente comercial da FGi Guarujá



“Acima de tudo ser profissional, paciente, organizado, ser justo ao tomar qualquer decisão e conhecedor do mercado imobiliário. Essas são as principais características que um profissional da área deve ter para obter sua conquista, que é vender.”

Alex Binder – gerente comercial da FGi São Paulo

PEDALA, ARACAJU!

Marcada por ser um período de renovação da vida, a primavera é uma estação envolvida pelo colorido das flores e pela elevação das temperaturas. Para comemorar a sua chegada, a FGi Negócios Imobiliários, realizou no dia 20 de setembro, em Aracaju/SE, o passeio ciclístico “Pedalando com a FGi” que contou com mais de 100 participantes.

O ponto de partida do evento foi na Avenida Ivo do Prado, 296, Centro e finalizou em um estande instalado na Rua Francisco Rabelo Leite, s/n, Atalaia. A concentração iniciou às 9h com a distribuição de bonés, camisetas e um sorteio de bicicletas. Os ciclistas foram acompanhados por seis monitores ao longo do trajeto, de, aproximadamente, 13 quilômetros. Equipe de apoio como guardas da Superintendência Municipal de Transporte e Trânsito de Aracaju (SMTT) também estiveram presentes na ocasião.

Divulgação



Evento contou com mais de 100 participantes

“Além de dar boas-vindas à nova

estação, o evento quer chamar a atenção para a busca de uma melhor qualidade de vida; 83% dos brasileiros são sedentários. Queremos dar o incentivo para as pessoas evitarem o sedentarismo e possam interagir com a cidade”, disse Feliciano Giachetta, diretor da FGi, em entrevista concedida a um jornal local.

E como incentivou! Além do passeio promovido, a imobiliária, sorteou várias bicicletas no dia do passeio, para que a atividade física não se prendesse somente ao evento. “O intuito do sorteio das bikes foi motivar a população a praticar exercícios diários. Para se ter uma ideia, segundo algumas reportagens, andar de bicicleta melhora o sistema cardiorrespiratório e trabalha vários músculos do corpo, assim evitando qualquer tipo de doença. Além da atividade física, as 'pedaladas' também possibilitam o lazer entre família, uma junção que, com certeza, faz bem para a saúde”, conclui Giachetta.

CONDOMÍNIO-CLUBE É SUCESSO ENTRE OS SERGIPANOS



“Quem quiser reservar o seu apartamento deve se apressar”
Alessandro Fortini
 Gerente Comercial
 FGi de Aracaju

Moradia, segurança e diversão. Imaginou um empreendimento com tudo isso? Difícil? A Cosil transformou em realidade! O Residencial Clube Atalaia é o mais novo condomínio-clubes da construtora que reúne vários benefícios, entre eles 50 itens de lazer, além de uma linda vista para o mar.

Segundo Fernanda Lima, gestora de Marketing da Cosil, em entrevista concedida ao caderno de imóveis do jornal Cinform, um veículo de comunicação de Aracaju, o empreendimento vai oferecer Car Wash para

os homens, Espaço Mulher e Spa para o público feminino, Oficina do Surf e Garagem Band para os jovens e Pet Care para os animais.

Localizado no bairro Atalaia, o condomínio-clubes possui 16 opções de plantas de apartamentos. Para aqueles que pretendem comprar unidades com três dormitórios terão três sugestões de metragens: 76 metros quadrados, 98 metros quadrados e 120 metros quadrados. Os dois primeiros possuirão um quarto com suíte e o último terá três.

Como se não bastasse toda essa gama de opções, a Cosil também pensou na preservação do meio ambiente. O Residencial Clube Atalaia seguirá a tendência dos condomínios verdes com foco em sustentabilidade. Por isso, o mesmo terá torneiras com temporizador e sensores de presença nas áreas comuns, bacias sanitárias com sistema Dual Flux, que libera descargas de água com três litros ou seis litros a depender da necessidade, medição individual de água, previsão de medição individual de gás, aquecimento de água com gás e espaço para coleta seletiva.

Esse modelo de empreendimento está tão em alta entre os sergipanos que, antes mesmo de iniciar a “compra do primeiro bloco”, 95% das 156 unidades (duas torres) lançadas já foram comercializadas. “Quem quiser reservar o seu apartamento deve se apressar, pois as vendas estão acontecendo muito rápido e estamos sendo procurados por muitas pessoas interessadas sendo que, a maioria, fecha”, diz Alessandro Fortini, gerente comercial da FGi Negócios Imobiliários de Aracaju, responsável por comercializar as unidades do Residencial Clube Atalaia.

DOIS DORMITÓRIOS

PODE SER ALVO PARA NOVOS NEGÓCIOS NO GUARUJÁ

Parece que, nos últimos anos, as construtoras e incorporadoras concentraram seus esforços em trabalhar com empreendimentos a partir de três dormitórios e não deram a atenção necessária para o segmento de dois quartos. Segundo dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp), no ano passado foram 1.540 lançamentos de apartamentos com um quarto (2,5% do total), frente a 12.391 novos imóveis de quatro quartos (20%), na região metropolitana de São Paulo.

No Guarujá, essa situação não é muito diferente. O resultado dessa “falta de atenção” está começando a aparecer, talvez pelo crescimento do número de habitantes na cidade que, de acordo com o IBGE (Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas), passou para mais de 300 mil habitantes e, em função disso, a busca por imóveis com dois dormitórios pode ter elevado.

Outra possível causa para a escassez é a queda do poder aquisitivo do comprador.

“Os empreendimentos que surgiram nos últimos 25 anos foram voltados à clientes com o poder aquisitivo alto e, por essa razão, há pouca oferta de dois dormitórios. Esse público não é mais ativo na cidade do Guarujá. Para se ter uma ideia, pessoas nesse perfil representam 30% dos compradores”, diz Carlos Ferreira, delegado regional do Creci-SP na Baixada Santista.

Ainda, segundo Ferreira, a escassez de imóveis com dois dormitórios está atingindo o público de renda média/baixa que, atualmente, é predominante no mercado. Os mesmos procuram imóveis para pagar com recursos de FGTS, consórcios imobiliários e cartas de crédito em geral. “É justamente para essas pessoas que faltam mercadorias e, o ponto de partida inicial, é um imóvel nesse perfil. Hoje, 70% das vendas efetivadas nas imobiliárias do Guarujá correspondem a imóveis usados que possuem dois quartos”, destaca.

Para futuros lançamentos, o profissional enfatiza que os mesmos

precisam ter alguns itens que os demais não contêm como duas vagas de garagem, área útil de no mínimo 65 metros quadrados a 85 metros quadrados, bem como área de lazer com playground, salão de festas, churrasqueira, entre outros, ou seja, características que os clientes pontuam como importantes para eles e suas famílias.

Divulgação



Carlos Ferreira, delegado regional do Creci-SP na Baixada Santista

Entrega Prevista -Abril/2010

Um novo horizonte vai se abrir na Ponta da Praia/Santos

vista marina
PONTA DA PRAIA

4 DORMS. | 2 SUÍTES
3 VAGAS | 189 M²

- Churrasqueira
- Salão de Jogos
- Salão de Festas
- Playground
- Piscina

Informações: 13 3382-3724
www.fgilitoral.com.br

VENDAS
FGI
www.fgi.com.br

REALIZAÇÃO
ROSSI LINDENCORP
INCORPORADORA

Artigo

A construção civil deve ter como uma das metas a sustentabilidade

Por Samara Meneses Silva,

Gestora de Incorporação da Cosil Construções e Incorporações,

A construção civil exerce um papel importante para o desenvolvimento do Brasil e a geração de empregos, mas o setor também precisa estar atento para o quanto polui.

No mundo, a construção civil consome cerca de 25% da madeira de uso não combustível, 40% dos materiais e energias e 17% da água doce. Os princípios da construção sustentável representam uma agenda muito positiva na elaboração do programa da edificação, na concepção, na realização e na gestão dos prédios.

Algumas medidas podem ser tomadas pelos arquitetos e projetistas para a elaboração de um edifício visando à redução do impacto sobre o meio ambiente: optar por implantações e orientações de prédios que respeitem as características do terreno e o clima; privilegiar tratamentos paisagísticos; escolher materiais adaptados ao entorno e provenientes de locais próximos; otimizar o sistema construtivo evitando superdimensionamentos; implantar sistemas de gestão de resíduos durante a obra e procedimentos limpos; favorecer o uso de luz natural; buscar o equilíbrio entre iluminação e sistemas de ventilação naturais e artificiais.

Também prover o edifício de sistemas de geração de energia e consumo renovável; economizar água potável; reaproveitar a água de chuva e águas cinzas; escolher equipamentos sanitários eficientes; reduzir a área impermeável; otimizar o saneamento das águas residuais; garantir a gestão de águas pluviais no terreno; implantar técnicas de depuração de esgotos antes de ir para rede pública; prever espaços para coleta seletiva de lixo; elaborar projetos de acordo com o clima da região e o uso do edifício visando a redução do consumo energético por equipamentos de climatização; analisar o comportamento acústico na definição da

volumetria do edifício; providenciar proteção acústica natural e artificial; usar elementos de proteção solar; prever meios de controle e regulação necessários à iluminação natural para evitar o superaquecimento; utilizar materiais e produtos menos contaminantes; escolher materiais normatizados; pressupor a ergonomia no projeto; incentivar o uso de transportes públicos e ciclovias; observar a legislação vigente de acessibilidade e promover a integração de usuários portadores de deficiências.



Samara Meneses Silva

A relação é extensa e não pára por aí. Existem inúmeras medidas que provocam menor impacto ambiental. A Cosil implementou um amplo projeto de sustentabilidade que vem atuando em duas frentes: primeiro foram implementadas ações ambientais nas obras. Em seguida, na empresa como um todo, na gestão de pessoas e no corpo institucional, sempre pensando no tripé econômico, ambiental e social do projeto.

Começamos com as campanhas internas de conscientização da cultura e dos novos processos aos nossos funcionários e, depois, implementamos as externas, para comunicar a nossa cadeia de relacionamento nossas novas ações e, sobretudo, abrangê-la para sermos multiplicadores da geração de economia ambiental. Pode parecer utópico, mas há quase um ano e meio com o projeto operacionalizado, temos obtido resultados mensuráveis e muito benéfico a todos. No

início, pesquisas apontaram que os nossos consumidores não tinham a cultura e desconheciam o conceito de sustentabilidade, mas estavam dispostos a contribuir com a causa.

Nossas visitas às obras em que temos palestras sobre educação ambiental, nosso Manual de Dicas com informações básicas sobre sustentabilidade, nossos *stands* de vendas com campanhas de recolhimentos de pilhas e baterias, o lançamento de nosso kit Sustentabilidade fazem imenso sucesso, geram atração e interesse de pessoas que querem fazer parte dessa preocupação social.

No ano passado, assinamos o Pacto Global da ONU que tem como objetivo mobilizar as comunidades empresariais do mundo na adoção de valores fundamentais nas áreas dos direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e combate à corrupção.

Criamos um Comitê de Sustentabilidade que, entre inúmeras inovações, está iniciando um rico trabalho de treinamento e conscientização dos condôminos sobre reciclagem de resíduos e de óleo de cozinha, que são doados as ONGs que sobrevivem do óleo para fazer sabão e dos resíduos para trabalhos de reciclagem.

Nosso Comitê criou o Kit Sustentabilidade que reúne todas as novidades da indústria da construção civil para a geração da economia ambiental. O Kit está sendo muito bem aceito e, acreditamos que em todos os setores, as empresas devem começar a oferecer a opção de ser sustentável aos consumidores. É uma necessidade social dos dias atuais. Como estamos a 45 anos no mercado, acreditamos e investimos em ações inteligentes e sólidas de médio e longo prazo, como são as ações sustentáveis para o setor da construção civil. Um caminho sem volta.