

**Título:** Setor imobiliário segue a rota de grandes obras  
**Veículo:** DCI - SP **Seção:** Serviços **Centimetragem:** 0  
**Página:** Capa e A9 **Data:** 04/09/2010 **Valor:** 0

## Imóveis seguem a rota das estradas e do petróleo



Rubens Junior

SÃO PAULO

O crescimento dos aportes em infraestrutura tem norteado a expansão do mercado imobiliário habitacional. As construtoras de projetos residenciais disputam a compra de terrenos estratégicos nessas áreas para levantar seus imóveis. Empresas de médio e de grande porte, como Alphaville Urbanismo, Sispar, Tarjab, Rossi Residencial e Scopel, têm investido na aquisição de áreas próximas de novos acessos ou de rodovias revitalizadas, além de regiões em crescimento rápido, como a Baixada Santista —principalmente por causa do pré-sal—, o interior paulista e a Região Norte.

**CYNARA ESCOBAR**

➔ SERVIÇOS | PÁG. A9

# Setor imobiliário segue a rota de grandes obras

Lançamentos de Alphaville Urbanismo, Sispar e Tarjab seguem obras em rodovias, enquanto Rossi e Scopel miram municípios em expansão

SÃO PAULO

O crescimento da economia e dos aportes em infraestrutura no País está ajudando a delinear a rota de expansão do mercado imobiliário. Empresas de médio a grande porte como Alphaville Urbanismo, Sispar, Tarjab, Rossi Residencial e Scopel, estão investindo na aquisição de áreas próximas a novos acessos ou rodovias revitalizadas e regiões em franco crescimento, como a Baixada Santista, o interior paulista e a Região Nordeste do País.

A revitalização da rodovia Augusto Montenegro, em Belém do Pará (PA), por exemplo, empolgou a Alphaville Urbanismo a comercializar lotes na região, considerada problemática por especialistas do setor imobiliário da região, por conta do grande número de condomínios e do excesso de caminhões que trafegam por ali. "Estamos preparando um lançamento nessa região para os próximos meses, em uma área de 4,5 milhões de metros quadrados, a aproximadamente 30 quilômetros do centro", afirma Fábio Vale, diretor comercial da Alphaville Urbanismo.

Para atrair os endinheirados locais, a empresa anuncia como diferencial do empreendimento um centro náutico às margens do rio Maguari, com áreas para comércio, shopping center e escolas. "Os compradores poderão ter um clube à margem do rio, justamente ao lado de uma marinha que será construída para lanchas e

## → INFLAÇÃO

*«Terrenos que estavam praticamente sem valor, tiveram uma valorização muito grande, que chega a 1000%»*

RUBENS JUNIOR  
DIRETOR REGIONAL DA ROSSI

## → IMPULSO

*«Já vendemos 70% do empreendimento. A comercialização melhorou depois da inauguração do trecho sul do Rodoanel»*

PAULO FUNARI  
DIRETOR INCORPORAÇÃO SISPAR

barcos", anuncia. O empreendimento aguarda uma aprovação para definir questões como preços e a data de lançamento, mas a estimativa é que a comercialização comece em até 60 dias.

Em São Paulo, a expansão das obras do Rodoanel e a escassez de terrenos na capital fizeram a incorporadora Sispar aumentar a prospecção de terrenos em municípios vizinhos. Em seis meses após a expansão da rodovia, a incorporadora conseguiu vender 20% de um empreendimento lançado com a Gafisa, na Granja Viana. Localizado em uma área

de 40 mil m<sup>2</sup>, no quilômetro 23 da Rodovia Raposo Tavares, fica próximo ao shopping Grande Vianna e ao Walmart e terá 73 casas com preços que variam de R\$ 850 mil até R\$ 1,1 milhão. "Já vendemos 70% do empreendimento. A comercialização melhorou depois da inauguração do trecho sul do Rodoanel. Muitos empreendimentos ficam fora da infraestrutura da rodovia e esse fica a 150 metros", diz Paulo Funari, diretor de Incorporação da Sispar.

A incorporadora busca outros terrenos na região e prepara mais lançamento próximo ao anel viário, no Município de Barueri, com Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 120 milhões.

A Tarjab, que em 2009 faturou R\$ 250 milhões e este ano espera crescer 20%, investe em lançamento com acesso ao Sistema Anchieta-Imigrantes, que liga São Paulo aos municípios do ABCD e da Baixada Santista. O terreno de 9 mil m<sup>2</sup>, no bairro da Saúde, terá três torres com apartamentos de 3 e 4 dormitórios. A construtora aguardou três anos para lançar o empreendimento, após um boom de imóveis novos na região, de olho na valorização, afirma Wilton Ishikani, gerente comercial da Tarjab. "Na época havia muita oferta na mesma região. Esperamos ter uma estagnação do produto para poder lançar. Não existe mais terrenos com a mesma característica desse em São Paulo", afirma.

Quando a valorização é alta, a construtora costuma negociar cotas do terreno com investidores e divide com eles o custo da construção, cobrando uma taxa de administração. "Quando o terreno é bem localizado, avaliamos

o perfil do empreendimento e fazemos uma pesquisa entre nossos clientes para avaliar o interesse. Se conseguimos atingir 100% do valor do terreno, vendemos a preço de custo. A rentabilidade, para o investidor varia de 100% a 150%", explica.

O executivo cita um empreendimento lançado desta forma na região da Saúde, que tinha unidades de R\$ 350 mil e que foram revendidas por R\$ 1 milhão. "Isso nos ajudou no período de crise. No segundo semestre de 2008, quando o mercado se retraiu, vendemos quatro empreendimentos de alto padrão a preço de custo", diz.



Rubens Junior

## Municípios em alta

A descoberta do pré-sal em Santos e a estimativa de receber cerca de 6 mil funcionários até 2012 na nova sede da Petrobras no município está acirrando a disputa por lançamentos imobiliários. Rubens Júnior, diretor da regional paulista da Rossi Residencial, afirma que a valorização dos terrenos próximos a região portuária, em processo de revitalização, chega a 1.000%. "Terrenos que estavam sem valor praticamente, por conta da condição portuária e da degradação urbana, tiveram uma valorização muito grande, que chega a 1.000%. Terrenos que custavam R\$ 300, R\$ 400, hoje estão custando R\$ 3 mil por metro quadrado", afirma. "Temos terrenos no Guarujá e Praia Grande e na região noroeste de Santos."

Para os futuros lançamentos, a empresa deve investir na compra de empreendimentos já existentes para a construção de um novo

perfil de terreno e a disponibilidade de terrenos é baixa. "Os imóveis usados também tiveram valorização de mais de 100%, com preços similares aos de São Paulo. Por ser uma ilha, o solo é muito ruim, não tem como abrir novos loteamentos. A disputa é grande", diz.

A empresa lançou três empreendimentos na região, de médio e alto padrão, que totalizam R\$ 199,1 milhões em VGV, com foco no público que vai morar na cidade. Por conta dos custos altos, a empresa considerou inviável lançar imóveis voltados ao programa "Minha Casa, Minha Vida". O valor dos imóveis varia de R\$ 700 mil a R\$ 1,1 milhão.

A Scopel, de loteamentos, voltou às atenções ao crescimento de municípios do interior paulista, como a região metropolitana de Campinas (SP) e anuncia novos projetos no norte e nordeste do País. De janeiro a junho desse ano, totalizou 2,25 mil terrenos residenciais vendidos e VGV R\$ 100 milhões, valor equivalente às vendas de todo o ano passado. "Temos focado nossa expansão em municípios com mais de 100 mil habitantes. Estamos prospectando novos negócios em Aragoiânia (GO), Mossoró (RN) e Campina Grande (PB), que estão em pleno desenvolvimento", afirma Yannis Calapodopulos Jr., gerente de Marketing da Scopel.

CYNARA ESCOBAR

Já publicamos 7.500 reportagens sobre

## IMÓVEIS

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:  
[www.dci.com.br](http://www.dci.com.br)  
[www.panoramabrasil.com.br](http://www.panoramabrasil.com.br)

## Queiroz Galvão anuncia parceria para 4 mil imóveis

A Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário (QGD) anunciou na semana passada ter fechado uma parceria com a Caixa Econômica Federal (CEF) em que formaliza a emissão de R\$ 450 milhões em debêntures, para financiar a construção de 4 mil unidades habitacionais.

Segundo comunicado da companhia, a aplicação dos recursos acontece ao longo de 5 anos e serve para realizar os lançamentos de unidades residenciais de até R\$ 500 mil nos estados de São Paulo e Pernambuco.

Segundo o presidente da QGD, Frederico Pereira, os recursos serão aplicados no segmento econômico e de média renda, em empreendimentos imobiliários que totalizarão aproximadamente R\$ 1 bilhão em Valor Geral de Vendas (VGV). "Vamos produzir 4 mil unidades e gerar cerca de 3 mil empregos diretos", comentou.

Segundo afirmou o diretor financeiro da companhia, Fernando Moreno, a operação vai contribuir ainda mais para acelerar o crescimento orgânico e sustentável da empresa nos próximos anos. A incorporadora faz parte do grupo Queiroz Galvão, fundado em 1953, um holding com 50 empresas que vão de construção à engenharia ambiental. Além de Pernambuco e São Paulo, a QGD atua nos Estados da Bahia e do Rio de Janeiro.