



Andre Kovari*

A resposta positiva do Mercado Imobiliário

O setor imobiliário nacional tem dado uma lição, na prática, à hipótese defendida por alguns analistas econômicos de que a bolha imobiliária estaria ganhando força no Brasil. O clima de estabilidade se impõe quando se constata entre investidores e empreendedores nacionais a ação de não forçar uma situação de alta contínua para elevação de preços: o aumento do custo da construção e da mão de obra acompanha o aumento da valorização dos imóveis. Portanto, crescimento e aquecimento não podem ser confundidos com 'bolha imobiliária'.

O desenvolvimento do mercado imobiliário como um todo, considerando o marco de 2008, surge em um contexto caracterizado pela necessidade de tratamento específico dado ao novo perfil socioeconômico do Brasil. Nos últimos anos, o País passou por um processo de crescimento cujo traço mais relevante foi a expansão da classe média.

A demanda por produtos adequados a esse grupo cresceu e muitas empresas se movimentaram para atender ao segmento, que representa 52% da população brasileira. Chamada de "Classe Média Emergente", "Nova Classe Média" ou ainda "Classe C", essa parcela da população, que tem renda domiciliar entre

dois e dez salários mínimos, cresce a partir da redução do desemprego e da informalidade e do maior acesso a crédito e bens de consumo, antes inacessíveis.

Ao investir no aperfeiçoamento de seus produtos e qualificação de mão de obra, por exemplo, o empresariado mostra ao consumidor a qualidade de seus empreendimentos, fruto do amadurecimento do setor. Tudo isso, dentro de um crescimento sustentável e saudável, no ponto de vista do cenário macroeconômico.

Uma empresa ao oferecer ao mercado bens, produtos e serviços que fazem frente à concorrência está cumprindo sua função social. Por outro lado, mais e melhores consumidores estão exercendo seus direitos e adquirindo empreendimentos imobiliários com foco em qualidade de vida, que humanizam o espaço urbano e oferecem terraços, piscinas, salão de jogos e de festas, brinquedoteca e berçário, praças e itens de lazer no condomínio. Tais inovações são, inclusive, pouco comuns em empreendimentos financiados pelo programa Minha Casa Minha Vida; eram também, há pouco tempo, prerrogativas apenas de imóveis de médio e alto padrão.

Em um país onde, atualmente, o déficit habitacional é de 7 milhões de moradias com a estimativa de ‘nascimento’ de 1,5 milhão de novas famílias a cada ano – só é possível dizer que a característica desta demanda é essencial – ou orgânica, como preferem chamar alguns especialistas.

Qualificação

Para combater o déficit habitacional e avançar nas obras de infraestrutura que o País necessita, é preciso investir cada vez mais na qualificação, responsabilidade de todos os agentes da indústria da construção civil – entidades representativas, instituições públicas e de ensino, entidades governamentais, fabricantes de materiais, sindicatos, ONGs, construtoras e empreiteiras – que podem encarar este momento como a grande oportunidade de promover a capacitação do setor. A nova realidade de mercado e o ambiente de negócios muito favorável à construção civil faz com que o setor volte ao compromisso com a qualificação.

Para se ter uma ideia, o custo do trabalhador de um empreendimento representa, em média, cerca de 40% do valor total. Só por este índice, o tema já merece ser tratado de forma prioritária pelo setor. A tendência marcante rumo ao crescimento demandará grande contingente de pessoal para atender o volume da construção, colocando o segmento diante de um dos seus maiores desafios. Hoje, a indústria da construção civil está entre os setores que mais demandam mão-de-obra qualificada e tem necessidade de profissionais mais capacitados, com instrução formal

na qual seja transmitida a boa técnica na execução de edificações.

Urbanidade e sustentabilidade

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 em torno da qualidade de vida urbana, que não se resume apenas à construção de condomínios fechados que oferecem todos os tipos de facilidades.

Há bons e simples exemplos de diálogos de empreendimentos imobiliários com a cidade: preocupada com o desenvolvimento local e com o meio ambiente, a GMK Incorporadora oficializou junto à Prefeitura de Diadema (SP) a adoção do Parque Pôr do Sol - área verde que se localiza ao lado do empreendimento Panorama Diadema Condomínio Clube, um projeto lançado pela incorporadora - que garante a manutenção sistemática de uma área de aproximadamente 5 mil m², proporcionando boas condições de uso do espaço para os moradores da região, que irão se beneficiar em qualidade de vida e segurança.

Outro empreendimento recentemente lançado pela mesma empresa foi o A Praça Diadema, cujo projeto está alinhado às práticas sustentáveis, desenvolvendo medidas até

então pouco exploradas, como vaso sanitário com duplo acionamento e criação de microclima, com diversas árvores nativas plantadas no empreendimento, além de coleta seletiva de lixo. As cores das torres foram escolhidas para se harmonizar com os tons da Mata Atlântica, a grande inspiradora do projeto estético. As praças foram batizadas com nomes de árvores e plantas desse ecossistema. O empreendimento possui vista aberta para o parque do Paço e tem ao seu redor uma extensa gama de serviços como redes bancárias e supermercados, além de estar a apenas 200 metros do Corredor Metropolitano ABD, exclusivo para ônibus/trólebus que liga à estação de metrô Jabaquara e à CPTM, reduzindo a necessidade do uso do transporte particular.

Quando o empresário vai ao encontro das necessidades do momento, há a consolidação de uma experiência que leva o segmento a um novo patamar. Desde a preocupação com a adequação conceitual e técnica de produtos destinados a um novo perfil de consumidor, até o desenvolvimento de projetos e empreendimentos que possam dialogar com a cidade e tornar o espaço urbano mais humanizado e a crescente preocupação com a qualificação de mão de obra – denotam um comprometimento do setor com seu tempo.

* ANDRE KOVARI

Formado em Administração de Empresas pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), Andre Kovari é diretor de negócios da GMK Incorporadora, empresa que atua há 41 anos no mercado imobiliário e há 27 na área de incorporação.