

# CONSTRUÇÃO CIVIL

Caderno Especial do Jornal do Comércio Porto Alegre, quarta-feira, 21 de setembro de 2022

LUIZA PRADO/C



## Ritmo acelerado

Tudo tem mudado rápido no ramo da construção civil. Inovação e sustentabilidade são duas tendências no setor, que segue avançando no Rio Grande do Sul.

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Construção civil projeta cenário otimista para o próximo ano

**No Rio Grande do Sul, setor gera 130 mil empregos diretos e quase 800 mil somando indiretos e empreiteiros**

Giana Milani  
@milanigiana

A construção civil está vivendo um bom momento e, de modo geral, a expectativa é de que os próximos meses sejam de resultados positivos para o setor. Os indicadores vêm, mensalmente, refletindo esse movimento otimista. Um deles é o que se refere aos empregos.

Recentemente, a divulgação do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Novo Caged) revelou que, em julho, o Brasil teve um saldo positivo de 218.902 postos de trabalho, sendo a construção responsável por 32.082 destes. No Rio Grande do Sul, o saldo entre admissões e desligamentos no segmento foi de 931 postos, conforme a pesquisa.

“O Caged representa o índice de capacidade do setor. No Rio Grande do Sul, hoje, estamos com 130 mil empregos diretos e quase 800 mil somando os indiretos e empreiteiros trabalhando dentro do setor da construção civil. É um número expressivo que puxa a economia, refletindo o aquecimento vivenciado pelo mercado em 2021. Estamos acreditando muito que 2022 será um ano de estabilidade”, pontua Claudio Teitelbaum, presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil no Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS).

Outro indicador aponta pra a mesma direção: o Índice de Confiança da Construção (ICST), do FGV Ibre, medido a partir da sondagem com as empresas, subiu 1,4 ponto em agosto, para 98,2 pontos, regis-

trando o maior nível desde dezembro de 2013 (98,3 pontos). De acordo com o levantamento, a alta do ICST foi influenciada pelo momento atual e pelas perspectivas para os próximos meses. “A confiança vem oscilando bastante nos últimos meses. Por quê? Por um lado, ela está mostrando que realmente a atividade está crescendo. Está refletindo um ciclo de negócios do mercado imobiliário e de investimentos na infraestrutura. Por outro lado, ela mostra uma oscilação grande das expectativas. Em um ambiente que ainda é de muita incerteza, essas expectativas ora avançam de modo positivo, ora retroagem conforme o ambiente fica um pouco mais adverso”, observa a coordenadora de Projetos da Construção Civil do FGV Ibre, Ana Maria Castelo.

Um dos desafios do setor, avalia Ana, foi a alta dos custos da atividade registrada nos últimos dois anos, puxada por situações globais como a pandemia da Covid-19 e a Guerra na Ucrânia.

“Esse tem sido um grande problema, principalmente o custo com os materiais. Porém, mais recentemente, a mão de obra também passou a ser uma questão, porque, como o setor está um pouco mais aquecido, há uma necessidade de mão de obra qualificada. Além disso, no primeiro trimestre, os acordos salariais refletiram a inflação mais alta, pressionando também o custo”, explica.

O Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), que acompanha a evolução dos preços dos materiais, serviços e mão de obra mais relevantes para a construção civil, variou 0,33% em agosto, segundo o FGV-Ibre. O percentual foi inferior ao apurado no mês anterior, quando o índice registrou taxa de 1,16%. Com isso, acumula alta de 8,80% no ano e 11,40% em 12 meses. Em agos-



Para a diretoria do Sinduscon-RS, 2022 está sendo um período de mais estabilidade e demanda por mão de obra

to de 2021, o índice havia subido 0,56% no mês e acumulava alta de 17,05% em 12 meses.

A taxa do INCC relativa ao grupo Materiais, Equipamentos e Serviços passou de 0,60% em julho para 0,14% em agosto. O índice referente à Mão de Obra variou 0,54% em agosto, após subir 1,76%, em julho.

De acordo com a especialista, a perspectiva é de desaceleração do INCC, que tende a fechar 2022 num patamar inferior ao ano passado. “Observamos que os custos estão subindo num ritmo inferior ao que subiram no ano passado. Em Porto Alegre, por exemplo, o INCC teve até queda”, comenta.

Na capital gaúcha, o INCC teve variação de -0,08% em agosto. No acumulado de 12 meses, ele está positivo em 10,70% e no acumulado desde janeiro, em 7,07%.

A pesquisa do Custo Unitário Básico CUB-RS, realizada desde janeiro de 1970 pelo Sinduscon-RS, comprova essa alta. Composto pelos custos relativos a materiais de construção, mão de obra, despesas administrativas e aluguel de equipamentos, o CUB-RS para construir uma residência unifamiliar em padrão normal, por metro quadrado, era de R\$ 1.891,76 em janeiro de 2020. Em janeiro de 2021, já estava em R\$ 2.132,12 e, em janeiro de 2022, R\$ 2.509,43. Em agosto, está em R\$ 2.721,80.

A engenheira civil Bruna Ferrari, que atua em projetos residenciais e de loteamento em Bento Gonçal-



Ana Maria Castelo, do FGV Ibre, cita como desafios a pandemia e a guerra



O valor do custo unitário básico (CUB) registra alta nos últimos meses

ves, sentiu as variações dos preços. “Os materiais tiveram alta, mas em 2022 tivemos menos oscilações. Em 2021, estavam aumentando quase quinzenalmente, principalmente o aço. Percebi que, com isso, muitos clientes estão mais abertos

a soluções mais alternativas que geram economia, antes havia mais resistência”, constata ela, que cita a alta procura de clientes nos últimos dois anos para investir na construção de residências e reformas dentro de apartamentos.

## EXPEDIENTE

■ **Editor-chefe:** Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editor-executivo:** Mauro Belo Schneider (mauro.belo@jornaldocomercio.com.br) ■ **Editora de Economia:** Fernanda Crancio  
■ **Reportagem:** Bruna Suptitz, Giana Milani, Patrícia Comunello e Patricia Knebel ■ **Projeto gráfico:** Luís Gustavo S. Van Ondheusden ■ **Diagramação:** Ingrid Muller, Luís Gustavo S. Van Ondheusden e Rafael Zanotti

## Mercado imobiliário segue atrativo em diversas regiões da capital gaúcha

Na avaliação de empresários e de entidades do segmento, o mercado imobiliário gaúcho apresenta uma perspectiva positiva tanto na compra e venda de imóveis quanto na área de locação. “Temos que aproveitar”, pontua o diretor da Sperinde Imóveis, Cezar Sperinde.

Ele acrescenta que a pandemia trouxe mudanças nas preferências dos clientes, influenciados pelo fortalecimento recente dos modelos de trabalho híbrido e em home office. “Muitas pessoas estão procurando imóveis com metragens maiores para morar, até para terem um espaço home office em casa”, explica.

Carlos Eduardo Ruschel, CEO da Crédito Real, cita que a alta busca das incorporadoras por terrenos mantém o mercado numa expectativa de continuidade de aquecimento a longo prazo. Para ele, o crescimento do mercado imobiliário tende a ser sustentável. “Apesar de termos vivido períodos muito conturbados, estamos numa retomada bem interessante e positiva no mercado imobiliário. Felizmente, os negócios comerciais,

que foram muito atingidos pela pandemia, têm apresentado melhora nos últimos dois meses”, comenta.

E Porto Alegre não fica de fora dessa projeção. “O mercado da Capital já se recuperou do período em que chegou a baixar cerca de 20%. Atualmente, está normalizado, com médias de vendas escrituradas entre 3 mil e 3,3 mil por mês”, argumenta o presidente do Sindicato da Habitação do Rio Grande do Sul (Secovi-RS), Moacyr Schukster. “Quando alguns empreendimentos ficarem prontos, Porto Alegre se tornará uma cidade ícone”, acrescenta Ruschel.

Sperinde enfatiza, porém, que nem todos os bairros têm alta demanda. “É preciso observar os serviços que estão disponíveis na própria região, como hospitais, escolas, praças, clubes e, principalmente, a segurança”, afirma. Na avaliação do empresário, entre os bairros mais procurados estão os do eixo em direção à Zona Sul, pegando como referência o shopping Praia de Belas. “Tendo em vista o sucesso de vendas na área do Jockey Club e o sucesso de



Presidente do Secovi-RS, Schukster acredita que a Zona Sul de Porto Alegre é um dos eixos mais procurados

vendas do Pontal do Estaleiro, o eixo Sul está crescendo com bastante velocidade”, justifica. Bela Vista, Boa Vista e Moinhos de Ventos. avalia, já são consagrados. “O Centro Histórico está recebendo um grande incentivo para transformar prédios comerciais em residenciais. Existe um projeto em andamento pelo município, o que levará muita gente para o bairro”, salienta.

E é próximo ao Centro Histórico, na Cidade Baixa, que a Tomasetto Engenharia levanta o seu novo em-

preendimento, o Soul República. De acordo com Roberto Tomasetto, a escolha tem relação com a revitalização da orla do Guaíba e do Centro Histórico da capital gaúcha.

“Convictos sobre o progresso, tivemos a percepção que era o momento ideal de trazer um empreendimento inovador, moderno e disruptivo para o bairro, mas tendo a alma da Rua da República como pilar imutável. Unidades compactas dão a praticidade do dia a dia, e um boulevard completo gastronômico com

estacionamento rotativo proporciona aos moradores um local de fácil encontro com amigos e conectado com a cidade, aproveitando o grande fluxo de pedestres”, relata o empresário, que acredita que os investimentos no entorno criam um ambiente favorável para o surgimento de novos empreendimentos, agregando mais valor para a região. A chegada das incorporadoras, para Tomasetto, não é vista como concorrência. “São parceiras que ajudam a desenvolver o clima de prosperidade”, observa.

## Interior tem papel importante no cenário estadual de vendas e de aluguéis

Assim como Porto Alegre, muitos outros municípios vivenciam esse mercado aquecido. “Caxias do Sul, Lajeado, Santa Maria e Passo Fundo, por exemplo, mostram a força do interior do Estado na questão imobiliária. Há universidades, hospitais e a estrutura industrial. A retomada desse tipo de economia reflete no mercado imobiliário”, analisa o CEO da Crédito Real, Carlos Eduardo Ruschel.

“Gramado, Canela e Bento Gonçalves passam por uma bolha turística e imobiliária, vemos um mercado muito aquecido para todos os lados, como apartamentos, casas e locais maiores para empreendimentos. E não é algo só para 2023, imagino que isso vai perdurar”, acrescenta ele.

O empresário Pedro Bronstrup, da Brönstrup, empresa de engenharia e construção que atua também em

Gramado e Canela, explica que os produtos da região são negociados para clientes de todo o Brasil. “O mercado é muito extenso. Encontramos muitos clientes investidores, que acabam buscando a valorização do seu patrimônio, mas também renda. Uma das características do mercado imobiliário da Serra são as locações, tanto a anual quanto a por temporada. Além da valorização do imóvel, o cliente recebe essa renda mensal. Atualmente, a região tem atrações o ano inteiro, então a taxa de ocupação é muito alta”, ressalta.

Além de citar o Litoral Norte do Rio Grande do Sul como aposta em loteamentos e destino de moradia fixa, o vice-presidente e coordenador da Comissão de Loteamentos do Sinduscon-RS, Aldo Pinheiro, destaca a alta demanda na Região do Agro (Passo Fundo, Santa Rosa, Santa Maria, por

exemplo). “Tem aumentado, na região, a demanda por condomínios fechados, loteamentos planejados e infraestrutura de lazer”, diz.

Com a alta da inflação e a elevação dos juros da taxa Selic, combinadas com a Guerra da Ucrânia, Sileini Sulzbach Mossmann, proprietária da Novolar Imóveis, de Estrela, no Vale do Taquari, observa o aumento na locação residencial devido à redução do poder de compra. “Muitas famílias procuraram uma casa ampla, para poderem unificar sua vida profissional com sua vida pessoal”, comenta. O aumento no índice de reajuste durante a pandemia, porém, fez com que as renovações dos contratos fossem negociadas. “Tivemos que negociar um índice conforme a necessidade do cliente, ficando justo para todos. Ter empatia é essencial para oferecer uma experiência positiva.”



Sileini, de Estrela, percebeu o aumento na locação pela queda do poder de compra

## REPORTAGEM ESPECIAL

Empresas  
farão novos  
lançamentos  
neste ano

Conforme o vice-presidente e coordenador da Comissão da Indústria Imobiliária do Sinduscon-RS, Rafael Goellner Garcia, uma pesquisa realizada com 50 incorporadoras traz uma média de dois lançamentos por empresa na Capital até o fim do ano. “As empresas ainda estão confiantes. Vemos uma concentração maior de empreendimentos com características de alto padrão, muito em função da inflação dos custos construtivos, que deixou muito espremida a margem de quem estava construindo no segmento mais popular. Assim, elas vêm construindo no alto padrão para ter uma margem maior de lucratividade”, diz.

No entanto, na avaliação do presidente do Sinduscon-RS, Claudio Teitelbaum, o cenário deve voltar a ser favorável para quem trabalha com empreendimentos mais populares. “Temos uma projeção da inflação chegando ao final de 2023 com 7% a 8%, reduzindo a taxa de juros. Devemos ter, ainda, uma renovação do Plano Diretor de Porto Alegre, que possibilita uma densidade maior nos terrenos, o que tornará os preços mais competitivos”, afirma. “O Sinduscon acredita que a classe média tem que ser abastecida, quem precisa comprar o imóvel é quem mais tem que ter o acesso. Nos preocupamos muito em entregar ao mercado soluções para a classe média e para quem é atendido pelo Programa Casa Verde Amarela”, complementa Teitelbaum, que cita a necessidade de o Plano Diretor trazer maior densidade para onde há infraestrutura, como as avenidas Ipiranga, Protásio Alves e Perimetral, além do Centro Histórico e do 4º Distrito.

“Com a mudança do Plano Diretor, temos esperança que a prefeitura enxergue que precisa liberar algumas áreas, vazios urbanos onde já existe infraestrutura de educação, ônibus, saúde, que ela permita fazer algo a mais para evitar a ocupação ilegal”, acredita o vice-presidente e coordenador da Comissão de Loteamentos do Sinduscon-RS, Aldo Pinheiro.



LUIZA PRADO/JC

*Sindicatos defendem que redução nos prazos de aprovação e de licenciamentos colabora para criar um ambiente de negócios favorável a todos*

## Setor pede apoio de futuros governantes

As entidades do setor da construção civil contam com o apoio do poder público para que o cenário continue sendo favorável e para que as expectativas se concretizem em todas as frentes de atuação. Nesse sentido, o Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (Crea-RS), juntamente com os demais 26 conselhos dos outros estados, entregou uma carta aberta para candidatos, representando mais de 1 milhão de profissionais do País.

A presidente do Crea-RS, engenheira Nanci Walter, diz que um dos conteúdos está relacionado às mais de 14 mil obras inacabadas no País, que somam R\$ 140 bilhões em contratos, abrindo uma frente de trabalho para o setor. Durante a Expointer, Nanci conversou com algumas autoridades sobre assuntos relevantes para o Conselho e buscou firmar parcerias.

“As prefeituras têm déficit de fiscais para fiscalizar todas as obras do município”, conta ela, que assinou um termo de cooperação técnica de fiscalização com a prefeitura de Seberi durante a exposição.

O presidente do Sindicato da Indústria da Construção de Estradas, Pavimentação e Obras de Terraplenagem no RS (Sicepot), Rafael Sacchi, aposta na continuidade do plano de investimentos do governo estadual em 2023, independentemente de quem vencer as eleições marcadas para o mês que vem no Brasil.

“Nós, da construção pesada,

dependemos dos investimentos públicos, não conseguimos sobreviver apenas do setor privado”, esclarece.

Ele observa que as perspectivas dependem da tendência do País em reduzir a inflação geral, para que os aumentos dos insumos cessem e para que as empresas, por conta dos contratos pagos pelo governo, não percam o investimento. “Que possamos ter estagnação de oscilações, um momento de calma. Isso representa ganho de confiança, estabilidade jurídica e econômica e maior atratividade para investimentos”, completa.

O vice-presidente e coordenador da Comissão de Obras Públicas, Industriais e Corporativas do Sinduscon-RS, Narciso Alexandre dos Santos Silva, cujo segmento é voltado para edificações corporativas privadas (industrial e comercial), além de obras públicas, como escolas e hospitais, também espera que haja uma estabilidade na economia para o investidor se sentir mais confiante.

“Com a questão toda da pandemia e da Guerra na Ucrânia, a obra pública sofreu muito por conta do desequilíbrio de contratos, dificultando o aporte de recursos públicos para que as obras aconteçam e cheguem ao fim. Muitas delas são mitigadas, outras, se não paralisadas, perdem muito o ritmo de execução”, lamenta o vice-presidente.

“No Estado, as nossas expectativas são positivas. Na medida que conseguimos reorganizar as contas e reestruturar toda a economia, há uma expectativa nossa muito forte do Estado voltar a investir, principalmente na Educação, que tem problemas sérios e estruturais, e que precisa de investimentos. Vemos escolas sucateadas, necessitando acompanhar a tecnologia que evoluiu. Esperamos que haja um fomento para essas edificações”, projeta.

Silva enaltece, ainda, as parcerias público-privadas (PPP) e as concessões. “Vejam o tamanho da atividade da construção civil que se desenvolveu na orla do Guaíba com os parques. É uma nova forma, mais ágil e diferente da tradicional licitação, vem tentando atrair o investimento privado para atender esse segmento”, percebe.

Outro fomento incentivado pelo governo do Estado, relata, foi uma alteração na lei que dispõe sobre o Fundo Operação Empresa do Estado do Rio Grande do Sul (Fundopem-RS). O texto citado pelo dirigente determina que haja “a aquisição preferencial ou contratação de obras civis, bens, serviços e insumos associados, produzidos por empresas estabelecidas no Estado” (Lei Nº 15.642, de 31 de maio 2021). Silva entende que isso agrega valor à construção civil do Rio Grande do Sul.

“Em relação à infraestrutura, principalmente na Região Metro-

litana, ainda temos alguns desafios com as concessionárias. Enfrentamos problemas quando vamos aprovar projetos, o que dificulta, encarece e atrasa a oferta de novos produtos de loteamentos e condomínios”, acrescenta o vice-presidente e coordenador da Comissão de Loteamentos do Sinduscon-RS, Aldo Pinheiro.

No entanto, Pinheiro prevê um futuro positivo. “Parece que, atualmente, os governantes estão enxergando as oportunidades de desenvolvimento por meio da construção civil. O loteador, por exemplo, faz um patrimônio de redes de água e elétrica e entrega isso para as prefeituras e concessionárias”, constata. Claudio Teitelbaum elogia os governos e municípios que estão buscando a desburocratização para viabilizar os negócios e gerar, por meio de impostos e outros retornos, o desenvolvimento das mais diversas regiões.

“Vemos a prefeitura de Porto Alegre engajada em reduzir prazos de aprovação e de licenciamento. Em Capão da Canoa, a prefeitura está muito engajada em reduzir prazos também. Quem realmente faz um investimento de capital de risco na geração de emprego e de renda, que é o setor privado, não pode ter um entrave além do mercado. O setor público tem que trabalhar de uma forma parceira com o setor privado, uma facilitação no ambiente de fazer negócio”, comenta Teitelbaum.

## Tecnologia e sustentabilidade são tendência

Dois pilares têm ganhado evidência na construção civil: tecnologia e sustentabilidade ambiental, atraindo fornecedores e startups que atendem às demandas do mercado. De acordo com Paulo Buso, head de Marketing da Abstartups, um estudo amostral realizado em 2021 pela associação indica que as construtechs representam 3% das startups do Brasil. Ou seja, das 2,5 mil startups mapeadas, 75 atuam no segmento, sendo sete delas no Rio Grande do Sul.

“O setor parece ter cada vez mais abertura para soluções tecnológicas que auxiliem o dia a dia nas construções. Em 2019, por exemplo, as startups dessa vertical representavam 1,25% das startups brasileiras”, analisa. “A tecnologia permite, por exemplo, a captação, em tempo real, de informações relacionadas ao desempenho da estrutura física do projeto”, observa Nicolaos Theodorakis, fundador e CEO da Noah, startup que oferece solução tecnológica com estruturas em madeira. Dentre as van-

tagens desse modelo de construção, Theodorakis acentua que a madeira é o único material existente que é simultaneamente renovável e com alta capacidade estrutural.

O negócio, cita, possui “velocidade da construção, as peças vão prontas até a obra e precisam apenas ser montadas, como um Lego”. Outros benefícios apontados por ele são a sustentabilidade ambiental (por meio da silvicultura), a alta resistência mecânica e a versatilidade.

Também contando com recursos tecnológicos, a GaussFleet é uma plataforma SaaS de gestão de máquinas móveis para siderúrgicas, construtoras e operadores logísticos. Ela utiliza geoprocessamento, telemetria avançada e sensores IOT na gestão de máquinas pesadas dentro de minas, obras e usinas. “A tecnologia entrega online e sem interação humana toda a produtividade das máquinas em obras”, relata Vinicius Callegari, co-fundador da startup, que tem na cartela de clientes empresas como a

Andrade Gutierrez, a Gerdau e a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN).

“O setor vem sendo impactado por ideias de startups que integram as etapas da cadeia construtiva e utilizam ferramentas digitais desde a etapa de lançamento, passando pelos processos executivos e alcançando visões de relações de ‘gamificação’ do Metaverso, explorando o mundo virtual e as relações de consumo e de propriedade”, contextualiza o empresário Jader Teitelbaum, do Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum.

A empresa busca formatar produtos com uma infraestrutura “green building”, contando com equipamentos de energia solar, energia fotovoltaica, painéis arquitetônicos, vidros duplos, manta de isolamento no contrapiso, entre outros benefícios. “O movimento positivo da economia no mundo pós-pandemia vem fortalecendo o setor por meio de um cliente mais exigente, que busca imóveis com mais conforto e valoriza os benefícios sustentáveis que reduzirão os custos de



Nicolaos Theodorakis é fundador de uma startup de soluções em madeira

utilização ao longo de toda a vida útil. A sustentabilidade está no nosso DNA”, relata. “Está cada vez mais crescente a discussão com relação aos recursos naturais. Assim, observamos que está ocorrendo o interesse em edificações que têm o apelo voltado para a sustentabilidade”, complementa Márcio Rosa D’Ávila, professor da Escola Politécnica da Pucrs. Conforme o docente, a preferência por materiais com cer-

tificações ambientais e de origem, a aposta na eficiência energética, o uso de fontes renováveis e a escolha pela iluminação natural são alguns exemplos aplicados. Para ele, os profissionais da arquitetura precisam lidar com o tema. “A formação dos nossos arquitetos e urbanistas têm esse foco, não somente na edificação, mas na produção da cidade. Produzir edificação é produzir a cidade.”

# 36 ANOS DE GRANDES OBRAS

Soluções de engenharia e construção para clientes corporativos e industriais.



**Confiar,  
Criar,  
Construir.**

[lamb.eng.br](http://lamb.eng.br)

 [lambengenharia](https://www.linkedin.com/company/lambengenharia)

 [lamb\\_construcoes](https://www.instagram.com/lamb_construcoes)



**LAMB**  
CONSTRUÇÕES E ENGENHARIA



## Pensar a cidade

Bruna Suptitz

contato@pensaracidade.com



Além da edição impressa, as notícias da coluna Pensar a Cidade são publicadas ao longo da semana no site do JC.

jornaldocomercio.com/colunas/pensar-a-cidade



# Tratamento adequado dos resíduos é incorporado a boas práticas



BRUNA SUPTITZ/ESPECIAL/JC

A separação por tipo de material é feita no próprio local de uma obra da construtora MRV em Porto Alegre

## Responsabilidade do gerador, sobras de obra devem ser encaminhadas para local licenciado

Assim como em qualquer atividade humana, a construção civil gera resíduos – as sobras de obra, conhecida como caliça, ou embalagens de papelão e plástico, estes muitas vezes chamados de lixo. E é da pessoa ou da empresa que faz uma obra a responsabilidade pela destinação adequada dos resíduos gerados.

Por padrão, as construtoras e profissionais do ramo já incorporam o descarte das sobras à sua prática e ao orçamento, já que a destinação a um local licenciado para receber re-

síduos da construção civil tem custo. Mas há quem ignore o seu papel e recorra ao descarte irregular em terrenos baldios ou na beira de estradas.

Na Capital, o descarte irregular de caliça não representa o principal tipo de material encontrado nos focos de lixo, informa Vicente Marques, diretor adjunto do Departamento Municipal de Limpeza Urbana (DMLU). Mas, quando tem, não será reciclado. “O DMLU não tem como fazer a triagem, então remete ao transbordo.”

Para o futuro, o poder público estuda a possibilidade de reciclar esse resíduo e usá-lo como base de pavimentação e meio fio, informa Vicente. Por ora, o esforço é inibir quem “joga fora” qualquer tipo de resíduo, intensificando a fiscalização por câme-

ras. Quem precisa descartar até 0,5 metro cúbico de resíduo por dia – a sobra de uma reforma ou uma obra pequena – pode levar a caliça a alguma das unidades de destino certo da prefeitura (confira a lista no site [www.jornaldocomercio.com](http://www.jornaldocomercio.com)).

Pensando em atender o que determina a legislação brasileira e o que versam as boas práticas sobre o tema, o setor aposta na redução de desperdício por meio do gerenciamento no canteiro de obra e encaminha para a reciclagem o que sobra. Do outro lado da equação está quem encontra no que é “resto” a oportunidade de um novo negócio – a reciclagem da caliça coloca no mercado produtos que podem voltar para a construção de diferentes maneiras.

## Empresa foca em otimizar o processo produtivo

Nos canteiros da construtora MRV, o foco é eliminar o desperdício, explica o engenheiro civil Felipe Parciannelo, responsável pela obra do condomínio residencial Porto Aurora, na Zona Sul de Porto Alegre. Os profissionais da construtora trabalharam para identificar métodos de execução que gerem menos resíduos.

Por exemplo, a parede de alvenaria foi substituída pelo concreto, preenchido com o uso de formas me-

tálicas. Para o acabamentos dos imóveis, é montado um kit sob medida com os encanamentos, fiação e itens do banheiro, o que evita o dimensionamento equivocado do material e consequentes sobras. Iniciativas assim economizam também o tempo empregado no processo.

A separação por tipo de resíduo é feita no próprio local da obra e orientações de como proceder são repassadas a todos os funcionários.

José Luiz Esteves da Fonseca, gestor executivo de sustentabilidade da MRV, explica que, nos lugares onde tem por perto uma cooperativa de catadores – licenciada e em condição de emitir o certificado de destino correto –, profissionais são convidados a palestrar sobre a separação e recebem o resíduo como doação. Quando isso não é viável, o destino são as empresas licenciadas pela prefeitura.

## Itens reciclados voltam para o canteiro de obra

Em uma década, a Sebanella passou de recicladora de gesso que atende Canoas e a Região Metropolitana para uma empresa com 120 ecopontos nos três estados do Sul. Do que recebe diariamente, calcula que mais de 90% vem da construção civil, sejam grandes geradores ou gesseiros com pequenas sobras de material. O restante vem da indústria. Tudo o que entra no pátio da empresa é registrado e pago por quem entrega, que recebe um certificado atestando a destinação. Na sequência, o gesso passa por um processo de reciclagem que o transforma em insumo para a indústria cimentícia – o gesso é o componente que garante o manuseio do cimento antes que endureça. “Não perde nada em qualidade, pelo contrário, tem qualidade até superior. Nosso produto vem da jazida, não tem

componentes químicos prejudiciais ao cimento”, conta o uruguaio Sebastian Pereira, proprietário da Sebanella. Hoje são cerca de 2,5 mil toneladas de resíduos recebidos mensalmente, e a meta para 2023 é dobrar a capacidade. Para isso, a empresa está investindo em equipamentos. Em Porto Alegre, a empresa Braserv recicla as sobras da construção civil para produzir agregado – outro nome para brita ou rachão (pedras usadas em obras) e também areia. Seguindo as normas técnicas que indicam o que pode ou não ser usado, o produto reciclado substitui o material minerado. Na Braserv, o que é beneficiado é vendido por um valor que gira em torno de 20% ao similar de primeira mão. “Não tenho resíduo suficiente para atender a demanda”, conta o proprietário da Braserv, Marcelo de Castro Lima.

## Classificação

A Resolução nº 307 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), incluindo as alterações, estabelece diretrizes, critérios e procedimentos para gestão dos resíduos da construção civil, disciplinando as ações necessárias de forma a minimizar os impactos ambientais. O documento apresenta a seguinte classificação para os resíduos da construção civil:

**Classe A:** são os resíduos reutilizáveis ou recicláveis como agregados, tais como:

a) de construção, demolição, reformas e reparos de pavimentação e de outras obras de infraestrutura, inclusive solos provenientes de terraplanagem;

b) de construção, demolição, reformas e reparos de edificações: componentes cerâmicos (tijolos, blocos, telhas, placas de revestimento etc.), argamassa e concreto;

c) de processo de fabricação ou demolição de peças pré-moldadas em concreto (blocos, tubos, meio-fios etc.) produzidas nos canteiros de obras;

**Classe B:** são os resíduos recicláveis para outras destinações, tais como plásticos, papel, papelão, metais, vidros, madeiras, embalagens vazias de tintas imobiliárias e gesso;

**Classe C:** são os resíduos para os quais não foram desenvolvidas tecnologias ou aplicações economicamente viáveis que permitam a sua reciclagem ou recuperação;

**Classe D:** são resíduos perigosos tais como tintas, solventes, óleos e outros ou aqueles contaminados ou prejudiciais à saúde oriundos de demolições, reformas e reparos de clínicas radiológicas, instalações industriais e outros, bem como telhas e demais objetos e materiais que contenham amianto ou outros produtos nocivos à saúde.

## Definição

A Política Nacional dos Resíduos Sólidos (Lei Nº 12.305/2010) define os diferentes tipos de resíduos quanto à origem, sendo:

► **Resíduos da construção civil:** os gerados nas construções, reformas, reparos e demolições de obras de construção civil, incluídos os resultantes da preparação e escavação de terrenos para obras civis



**smart**  
SIMULADOR  
TINTAS KILLING

**Veja a cor  
no seu ambiente  
antes mesmo de  
abrir a lata de tinta.**



Tire uma foto da sua parede, escolha a cor de sua preferência, selecione o produto desejado e utilize a calculadora de rendimento para saber quantos litros serão necessários. Depois, é só pesquisar no app a loja mais próxima de você com o produto selecionado.

São mais de  
**3 mil** **OPÇÕES DE CORES DISPONÍVEIS**

através do nosso sistema tintométrico.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code, baixe o app agora e simule as cores dos seus ambientes.



- @TINTASKILLING
- TINTASKILLING.COM.BR
- KILLINGSA
- TINTASKILLINGSA
- 0800 886 3434
- +55 51 99719 8794



## MERCADO

# Porto Alegre licencia projetos que somam R\$ 10 bilhões

**Números do primeiro semestre comprovam a importância da construção civil para a economia gaúcha**

Giana Milani  
@milanigiana

Porto Alegre aprovou, de janeiro a agosto, 1.447 novos projetos de construção, incluindo comércio, indústria e habitação, de acordo com a Secretaria Municipal do Meio Ambiente, Urbanismo e Sustentabilidade. A Zona Sul é a região com o maior número de canteiros de obras em bairros como Hípica, Ipanema, Belém Novo e Belém Velho. Também se destacam os bairros Bom Jesus, Mário Quintana e Partenon.

"A indústria da construção civil tem um papel de extrema relevância na economia de Porto Alegre. Só no primeiro semestre deste ano, licenciamos cerca de R\$ 10 bilhões em novos investimentos, em valor geral de vendas. Além disso, é um setor de extrema relevância no desenvolvimento social, porque gera inúmeros empregos de diversas camadas da sociedade, desde o pedreiro ao engenheiro", pontua o secretário de Meio Ambiente da Capital, Germano Bremm.

Rodrigo Putinato, CEO da Regional Sul da Cyrela Goldshtein, diz que a empresa está em constante observação em relação ao comportamento do mercado. "Porto Alegre é uma cidade inovadora, sustentável e acolhedora. Atualmente, há uma alta demanda por imóveis

em todos os segmentos e em diferentes regiões da cidade. Seguimos otimistas com o mercado gaúcho e porto-alegrense e, por isso, estimamos um volume forte de lançamentos na Capital nos próximos anos, assim como aconteceu recentemente", adianta ele. O foco é atuar em mercados com demanda, onde os produtos se encaixam para suprir a necessidade e o desejo de compradores e investidores e que, ao mesmo tempo, atenda as premissas financeiras da companhia. Um desses exemplos é o complexo do Nova Olaria, na Cidade Baixa.

O mall, na rua Lima e Silva, está em processo de revitalização e ampliação e irá contar também com dois edifícios residenciais de arquitetura contemporânea.

O prazo estimado para a finalização de todas as etapas é de 36 meses. Em conjunto com a Dallasantana, proprietária e administradora do mall, foi realizada uma parceria com o Mercado Paralelo, que fará a curadoria e co-gestão das fu-

turas operações do espaço.

"A região tem uma localização privilegiada, está próxima a grandes áreas verdes, como o Parque Farroupilha, e de um amplo mix de comércio e serviços, atributos cada vez mais valorizados por quem está em busca de um novo lar e também a fim de investir no mercado imobiliário. O bairro é moderno e está em constante evolução, por isso a Cyrela Goldshtein vê enorme potencial para empreendimentos em toda esta região. Acreditamos na construção de novos empreendimentos e em alinhamento com a recuperação de espaços icônicos, como ocorre no Nova Olaria", justifica Putinato.

O Brasil viveu há pouco tempo um cenário de juros baixos e agora este cenário se inverteu. A demanda da cidade continua existindo, conforme o CEO, mas a empresa sempre monitora os números para entender o momento da compra de imóveis pelos porto-alegrenses. "Ainda encontramos



Nova Olaria, na Capital, é um dos novos empreendimentos de grande porte

## Ramo representa fatia pesada do PIB nacional

Os anos de 2020 e 2021 foram atípicos na economia mundial. Foi em virtude da Covid-19 que milhares de pessoas mudaram seus hábitos de consumo e comportamento. Esse movimento social teve grande reflexo dentro das casas.

"Identificamos um crescimento considerável nos volumes de vendas de produtos de menores embalagens, que normalmente são destinados a reparos. Junto a isso, os consumidores que estavam melhores preparados dedicaram seu tempo para reformas maiores, tirando do papel o desejo de novos espaços como a criação de home offices

e áreas externas", conta Guilherme Medaglia, gerente de Marketing da Killing S/A Tintas e Adesivos, de Novo Hamburgo.

Ele ressalta, inclusive, que o segmento da construção civil como um todo foi contemplado positivamente: o PIB chegou à marca de 9,7%, sendo a maior alta em 11 anos. "Ao longo de 2022 o mercado da construção civil manteve seu patamar de crescimento próximo aos patamares de 2019 e, com isso, a Killing mantém a sua projeção de crescimento superior a 20%, expectativa de resultado que tem como suporte uma grande oferta

de novos produtos com tecnologias exclusivas", aponta.

Atualmente, a Tintas Killing tem a Região Sul do Brasil como seu principal mercado de atuação, com produtos para o mercado imobiliário doméstico através do varejo de materiais de construção ou lojas especializadas em tintas, como também para construtoras e empreiteiras que buscam produtos de alta performance.

Entre os estados, o que tem maior destaque é o Rio Grande do Sul, com demanda por acabamentos em tinta, mostrando cuidado e valorização do seu patrimônio.



Putinato, CEO da Cyrela, relata que há oportunidades em todos segmentos

oportunidades para desenvolver novos produtos", prevê. Na Capital, a Cyrela Goldshtein aposta em lançamentos cujo valor geral de vendas (VGV) é de, aproximadamente, R\$ 400 milhões. Para 2023, a perspectiva é de somar sete lançamentos, com estimativa de VGV de R\$ 800 milhões.

Outro empreendimento em evidência é o Boa Vista Country Club, na esquina da rua Anita Garibaldi com a rua Azevedo Sodré. De alto padrão, com 104 apartamentos e vista para os gramados de golfe do Porto Alegre Country Club, a expectativa é que a construção do complexo gere 500 empregos.

### Outros lançamentos

#### Melnick

▶ A Melnick pretende viabilizar a entrega de mais de 10 empreendimentos entre Porto Alegre e Região Metropolitana em 2022. A construtora destaca alguns empreendimentos, como o Nilo Square Residence Resort, no bairro Boa Vista, que contará com hospedagem, moradia, workplace, salas comerciais; o Cidade Nilo, em parceria com o Grupo Zaffari, no bairro Bela Vista, que irá contemplar praça suspensa, supermercado, shops e torres de alto padrão com residências; e o Pontal, que prevê torres de escritórios, hotel e centro de eventos.

#### MRV

▶ Em 2022 foram três lançamentos: Porto Savana, em Gravataí, Porto Ibiza, em Porto Alegre, e Porto dos Imigrantes, em São Leopoldo. A previsão é que outros seis empreendimentos sejam apresentados ao mercado até o fim de 2022, totalizando 1.796 novas unidades habitacionais da MRV.

#### Lamb

▶ A Lamb Construções e Engenharia, de Canoas, também aposta em Porto Alegre. O negócio estuda a construção de um condomínio residencial, que está em fase de estudos iniciais, além do TWO, empreendimento com 16 unidades no bairro Santa Cecília, que tem previsão de entrega para 2024.



Medaglia, da Killing S/A Tintas e Adesivos, projeta crescimento de 20%

## MERCADO

# Número de financiamentos bate recordes históricos

Giana Milani  
@milanigiana

Na hora de escolher um lugar para viver, uma dúvida que muitas pessoas têm é se vale mais a pena comprar um imóvel financiado ou alugar. No caso da primeira opção, é preciso analisar as taxas de juros que os bancos oferecem, realizando uma simulação para avaliar se a parcela mensal cabe no bolso.

O número de pessoas que apostam na compra financiada está aumentando, de acordo com a Caixa, que divulgou, recentemente, os resultados consolidados do segundo trimestre. A Caixa, que é líder na concessão de financiamento para casa própria, registrou o maior volume de contratação trimestral da história em crédito imobiliário (R\$ 39,7 bilhões, consideran-

do os recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS), com crescimento de 15,4% sobre o primeiro trimestre de 2022 e 9,6% sobre o segundo trimestre de 2021.

No período, foram contratados R\$ 16,3 bilhões pelo Programa de Habitação Popular, incluindo os subsídios, o equivalente a 93,9 mil novas unidades habitacionais. Ao observar apenas agosto, verifica-se o melhor desempenho registrado no ano para o programa Casa Verde e Amarela. Foram R\$ 7,2 bilhões contratados na modalidade, um resultado 45,6% superior ao mesmo período de 2021.

No entanto, empresários da construção civil que atuam com financiamento imobiliário relatam alguns desafios no mercado por conta

da alta do juros, que tem como referência a taxa Selic. “Os juros subiram, reduzindo a capacidade de endividamento das famílias. As incorporadoras foram obrigadas a reajustar os preços de venda. Esse repasse de preços, em muitos casos, foi apenas parcial, causando perda de margem em produtos com demanda mais fraca ou enfraquecida. Os lançamentos futuros estão saindo com preços mais elevados”, detalha Pedro Brönstrup, da Brönstrup Construções.

A Lamb Construções e Engenharia, que atua em obras industriais, corporativas e imobiliárias, também relata esse impacto. “O mercado imobiliário tem encontrado maior dificuldade de vender novos imóveis ou mesmo de viabilizar o lançamento de novos produtos, o que deve se regularizar somente no próximo ano, a



LUIZA PRADO/JC

Lamb vê o Brasil como porto seguro para investimentos na América Latina

partir de um maior controle fiscal do governo e da consequente redução da taxa de juros para o financiamento imobiliário”, projeta o diretor-executivo Júlio Bratz Lamb.

Apesar disso e dos prejuízos causados pela Covid-19, ele tem notado, nos últimos três anos, um mercado mais estável e com melhoras no ambiente econômico. “O Brasil pode se beneficiar de sua atual conjuntura fiscal aliada ao ambiente externo mais tenso e conturbado, com ten-

sões da Europa e a inflação em todo o mundo. Tais fatores podem permitir ao Brasil ser um porto de atração de investimentos seguros na América Latina, gerando oportunidades de crescimento do País, com melhoras nos indicadores de emprego e renda, beneficiando toda a sociedade. O volume atual de negócios da empresa e dos investimentos que temos planejados confirmam o momento de maior otimismo que estamos vivendo”, justifica.



O Sistema Secovi/RS, na vanguarda dos interesses das imobiliárias e dos condomínios do Rio Grande do Sul, saúda a construção civil, o pilar da nossa economia!

**JUNTOS,  
DESENVOLVEMOS,  
QUALIFICAMOS E  
FORTALECEMOS O  
MERCADO IMOBILIÁRIO.**

**Associe-se e conheça os benefícios!**

**secovirsagademi.com.br | 51 3221-3700**

Acompanhe o Secovi/RS nas redes sociais:



# NOVA OLARIA

CIDADE BAIXA

MALL | STUDIOS | RESIDENCES

UM ENDEREÇO ÚNICO.  
UM ÍCONE RESSIGNIFICADO.



**STUDIOS, 1, 2 E 3 DORMS. COM SUÍTE**

QUANDO O DESIGN ENCONTRA O URBANO  
O ESPECIAL SE TORNA EXTRAORDINÁRIO.

BRINQUEDOTECA | COWORKING | ESPAÇO GOURMET  
FITNESS | ROOFTOP COM PISCINA | SALÃO DE FESTAS



## MALL REVITALIZADO E NOVAS OPÇÕES GASTRONÔMICAS

**VISITE O PLANTÃO E OS DECORADOS**  
RUA GEN. LIMA E SILVA, 776 | CIDADE BAIXA



**CYRELA.COM.BR**  
3092 8600

 **CYRELA | GOLDSZTEIN**

 **DALLASANTA**



## Minuto Varejo

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

### MINUTO VAREJO

# Empreendimentos ganham novo fôlego pós-pandemia

## Dados da prefeitura de Porto Alegre mostram a aceleração de licenças para construção

Supermercado, mercadinho de bairro, loja, farmácia, pequenos malls (centros comerciais) em áreas abertas. No pós-pandemia, o ponto físico não desapareceu e tudo indica que ganhou força. Índice de Preferência do Consumidor (IPCon) de 2022, divulgado pelo grupo global de inteligência de dados Dunhumby, apontou que o número de lojas visitadas no varejo do Brasil cresceu 51% frente a 2021, de 6,3 para 9,5 vezes em supermercados, que é um dos segmentos mapeados. Esta é uma das razões que podem explicar a disseminação de empreendimentos novos em áreas com potencial de consumo, novos públicos, mais experiência e conveniência.

Do construtor e investidor, dono de portfólio imobiliário aos empreendedores e empresas que

desenvolvem os projetos, todos confirmam o aquecimento na execução voltada a estes negócios, muito conectados ao perfil residencial. O Escritório de Licenciamentos da prefeitura de Porto Alegre mostra a mudança de patamar desde 2021, em autorizações para construções comerciais. De 121 projetos com 66 expedientes de habite-se para obras em 2020, somando 583,4 mil metros quadrados, o número foi de 246 projetos no ano passado, estimados em R\$ 1,2 bilhão, com 94 habite-se, somando 17,5 milhões de metros quadrados, com impacto de grandes projetos. Em 2022, até agosto, foram computados 165 projetos, avaliados em R\$ 914,4 milhões, sendo 100 expedientes para construção, com área total de 1,95 milhão de metros quadrados. A aceleração também está ligada ao aprofundamento da digitalização e flexibilização para licenciar projetos de baixo e médio impacto.

Um dos operadores des-



Caetano aponta que áreas potenciais surgem tanto em zonas emergentes como em transformação na Capital

te mercado, que atua com ativos imobiliários e amplia a presença na incorporação, a Dallasanta confirma a safra. Quando surge a marca em um tapume, o sinal é claro: nova construção vai emergir. Assim como atrai interesse ao adesivar uma área ou prédio que ergueu em ponto com potencial. Foi assim com a confirmação da nova Cobasi, uma das líderes do mercado pet do Brasil, em terreno da Dallasanta na Zona Sul. O empreendimento segue o modelo em que o dono (Dallasanta) constrói para uso do locatário (pet), que empresta o nome do inglês, o "built to suit". O formato está na base da multipli-

cação de farmácias da noite para o dia, além de supermercados, de grandes a médios grupos.

A empresa, dona de 500 imóveis com diferentes portes, entre construções e terrenos e prédios à espera de ocupantes, também faz permuta, para futura execução imobiliária. É o caso da área emergente em Canoas, ao lado do ParkShopping, numa área que ganhou o provocativo apelido de Nova Canoas. Em três áreas em uma mesma sequência, três catarinenses Cassol Centerlar, Fort Atacadista e Havan vão se instalar. Na área, a Dallasanta está com a Melnick em um megaloteamento

de alto padrão em 26 hectares. "Em Porto Alegre, estamos sempre de olho. Hoje áreas ultrapassadas se transformam, como o 4º Distrito, e outras emergem, como na Nilo Peçanha", observa o CEO da proprietária de ativos, Cristiano Caetano. A Dallasanta também entra cada vez mais no desenvolvimento de projetos. Está com a Melnick, no Nilo Square, e com a Cyrela, no Nova Olaria Mall, seu ativo e que terá três torres. Fora da Capital, o grupo tem projetos previstos em Gravataí e Capão da Canoa, que combinam residencial e conveniência de varejo, e podem gerar R\$ 300 milhões em vendas.

## Setor de materiais normaliza oferta e busca vendas

O balcão da frente de quem vende o que vai recheiar os empreendimentos, de residenciais a corporativos, vive uma combinação de realidades rumo ao desfecho de 2022. Negócios que atuam com faixas de renda mais baixa são mais afetados pela conjuntura adversa de alta da inflação e mercado de trabalho tentando se recompor. Setores com perfis que conseguem entregar mais valor, da experiência a padrão de produto, conseguem ter resultados melhores. A concorrência também gera mais opções para empresas que buscam os insumos para seus empreendimentos.

A Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), do IBGE, completou 12 meses, em julho, com queda de

vendas de materiais no Estado. O recuo foi de 18,4% em julho. No Brasil, a cena não muda. Até julho de 2021, o setor viveu no positivo, com a demanda da pandemia. "Temos boas expectativas para o fechamento do ano. Agosto foi o melhor mês do ano", analisa o presidente da Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção (Acomac), Genesvile Zanotelli. O termômetro da Acomac aponta alta de 10,8% nas vendas em agosto frente a julho. São 2 mil varejos de materiais na Região Metropolitana e 18,3 mil no Estado, que soma ainda 107 mil empregos.

A alta recorde nos preços, que chegou a 180% no cimento, deu trêgua. Suprimento de diversos itens, prejudicado na pandemia,

normalizou, garante Zanotelli. A demanda até dezembro terá retorno das reformas e novos projetos de empresas, diz. "O consumidor de baixa renda foi mais afetado. Operações em outras faixas e segmentos conseguem crescer", afirma o presidente da CDL Porto Alegre, Irio Piva, que dirige a Elevato, que abriu lojas, uma em Santa Catarina e terá uma unidade conceito em Porto Alegre, além de apostar em tecnologia, uso de ferramentas para mais proximidade com clientes. "Vamos crescer 25% em 2022 e fomos bem em 2021, com alta de 40%", compara Piva, citando o ano passado foi "muito fora da realidade". Agora a concorrência também é maior, com redes nacionais e regionais ampliando



Zanotelli vê retomada até dezembro, com reformas e compra de empresas

(mais na página 14). A francesa Leroy Merlin chegou a três megalojas em maio, com a megaloja do Pontal Shopping. A rede vai expandir

com grandes formatos e pontos de bairro. A rede espera alta de 25% este ano na venda no Pontal e 45% em 2023, evolução de loja nova.



Além da edição impressa, as notícias da coluna Minuto Varejo são publicadas ao longo da semana no site do JC. Aponte a câmera do celular para o QR Code e acesse.

[jornaldocomercio.com/minutovarejo](http://jornaldocomercio.com/minutovarejo)



## Mãos à obra: ponto físico voltou com tudo e movimenta escritórios

Antes de um empreendimento ou ponto físico ser erguido, um trabalho multifacetado entra em campo e envolve equipes com diferentes abordagens, da ideia do projeto, perfil e onde ele vai ser implantado, à fisionomia, cores e como vai receber o público. E este segmento também está aquecido. Depois de 2020 com planos engavetados ou execução com restrições severas a moderadas, que provocaram mudanças em prazos e dificuldades de ter materiais, além de preços disparando, 2021 e 2022 registram reaquecimento. "O foco é entregar o projeto não só de arquitetura nua e crua, mas com tudo pensado, com experiência de marca, funcionalidades e gerenciamento da execução", descreve o arquiteto Gabriel Bachilli, que comanda, ao lado das sócias, a publicitária Marta Arán e a arquiteta Aglaia Cerri, a Evo2b, com sede em Porto Alegre. "Não é só projeto arquitetônico bonito e sim ter viabilidade como negócio", reforça Marta.

Projetos de novos supermerca-

dos que vêm se multiplicando, com arrancada dos atacarejos, envolvem desde visual ao gerenciamento da obra ao uso de tecnologias no ponto físico. Na carteira de clientes da Evo2b, estão redes regionais, como Imecc e Unisuper, nacionais, como Pão de Açúcar, multinacionais, como Carrefour. Na pandemia, autosserviço alimentar, farmácias e petshop geraram a maior demanda. Por isso, o escritório, que poderia ter sentido mais a demanda em baixa, teve de aumentar a capacidade de produção, que passou de 25 para mais de 40 profissionais em 2022. "Foram 70 Petz (rede de petshop), 28 atacarejos e 29 novos clientes em geral. Em nove anos de empresa, foram 100 projetos de supermercados", contabiliza Bachilli.

A Evo2b é um termômetro das mudanças no negócio do varejo, com a vantagem que a equipe comandada pelo trio consegue saber antes a estratégia de grandes companhias. "Estamos em franca expansão", cita Aglaia, reforçando o formato de em-



LUIZA PRADO/JC

Bachilli, Marta e Aglaia (à direita) apontam importância de estudos para orientar os novos projetos dos clientes

preendimento no modelo de built to suit, onde o dono da área constrói para o futuro ocupante. O escritório é contratado desde o estudo de projeto e onde se colocar. "Unimos arquitetura e design, que passam a fazer parte

da estratégia do cliente", frisa o trio de sócios. Os pequenos malls que chamam a atenção em diversas cidades fazem parte do fluxo que bate à porta da empresa. Mas um detalhe pode ser decisivo neste perfil, que são os

estudos para entender o potencial local. "Se o cliente tem conhecimento, pode avaliar o terreno e o que pode construir (plano diretor), além da concorrência na área, para saber a viabilidade do projeto", destaca Bachilli.

## Concepção de projetos precisa levar em conta mudanças e aspirações dos consumidores

Pode ser ampliação de loja ou nova operação, com construção. Pode ser shopping ou malls abertos e menores, mais compactos, que ganharam mais atenção com a busca dos consumidores por ambientes abertos e de interação, a arquiteta Vera Zaffari mobiliza a equipe em Porto Alegre para dar conta da demanda que vem crescendo. O escritório tem na carteira de clientes grandes varejistas, como Renner, incluindo as operações no Uruguai e na Argentina, Decathlon, Americanas, C&A, Centauro e O Boticário. Também desenvolve projetos para novas operações, a serem erguidas, para a rede Asun, no Litoral Norte e onde itens como limitações de infraestrutura sanitária geral adiam a instalação. No interior, o escritório fez estudos da revitalização do Shopping Lajeado, comprado pela varejista Benoit. O shopping analisa como será a transformação.

"O mercado voltou com força total. Estamos projetando lojas que ficam prontas e abrem em 2023", descreve a arquiteta espe-



VERA ZAFFARI & CO/DIVULGAÇÃO/JC

Vera (em pé) e as sócias Graciela, Thane e Alexia (esq. para dir.) mergulharam em estudos para o novo ritmo

cializada em varejo, fundadora e sócia do Vera Zaffari & Co (VF&Co), com sede em Porto Alegre, Vera Zaffari. O impacto da pandemia foi sentido com puxada de freio em projetos que vinham sendo de-

envolvidos em 2019 e começo de 2020. "Muitos não foram executados até agora ou tiveram a implantação em 2021 e neste ano", cita a arquiteta. Outra frente é a dos ajustes, entre "projetos dos

sonhos e o que é viável". "Tem de olhar os custos, que subiram bastante, mais de 30% em 2021", assinala a fundadora do VF&Co. No período mais intenso da crise sanitária, a equipe de Vera e as sócias,

as arquitetas Graciela Zaffari, Thane Piva Cavalheiro e Alexia Becker, mergulharam em estudos e acompanhamento das mudanças, diz Vera, para se preparar para a volta que se desenhou desde o ano passado para gerar projetos mais modernos, alinhados com novos hábitos, que vieram. "O consumidor quer espaço mais aberto, que tem de fazer sentido na jornada dele, quer se engajar com a marca, algo mais forte por trás. Isso tudo precisa ser incorporado aos projetos", adverte a arquiteta. "É mais que só arquitetura e estética. Precisa entender as aspirações do usuário, senão ele não vai frequentar o lugar", relaciona Vera.

As mudanças são puxadas por processos de interiorização das marcas. "As lojas são agora mais que um ponto físico de venda, mas um hub logístico", observa, gerando expansão para a cadeira da construção, do desenho de projetos, estudos, indústria aos materiais. Tudo está sob uma alavanca: "O ressurgimento da loja física e seus impactos", reforça Vera.

## DESENVOLVIMENTO

## Instalação de supermercados aquece demanda por edificações

**Grupos como Super Kan, Center Shop e Zaffari têm projetos em execução com diferentes perfis de negócios**

Patrícia Comunello  
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

"Estamos correndo, tô quase morando aqui", comenta o fundador da rede Super Kan, Marcos dos Santos, o Marquinhos, ao se referir ao ritmo frenético para finalizar o primeiro centro comercial do bairro Restinga, no Extremo Sul de Porto Alegre. Será o Center Kan, seguindo o nome da rede de supermercados Super Kan. Quem passa pela avenida João Antônio Silveira, um dos principais acessos ao bairro, visualiza a construção que vai para a reta final. O empreendimento é apenas um dos projetos na Capital.

O novo negócio da rede Kan tem 21 mil metros quadrados de área de construção. A meta é abrir até começo de outubro. A data inicial chegou a ser o primeiro semestre, mas a execução, atrasos no suprimento de materiais e

porte do complexo, primeiro neste tamanho que a rede vai erguer, acabaram provocando o adiamento da inauguração. O complexo tem atacarejo, estreia da rede no formato de operação de autosserviço que tem venda de produtos em maior quantidade e preços mais atrativos. A ideia é atender mercadinhos e lancherias, além de consumidores finais na região.

O Centro de Distribuição (CD) – que faz parte da estrutura, e atenderá as lojas da rede, que hoje tem três unidades, sendo duas no bairro e outra na Hípica – não deve operar na largada. Santos explica que a prioridade está sendo dada para as lojas. "Estamos montando o Kan Super & Atacado", comenta Marquinhos, sobre o atacarejo. Entre CD, novo supermercado e lojas, a previsão é de gerar 400 empregos diretos.

Os 24 espaços da parte de "shopping", operações que estarão na área da frente do complexo, no acesso pela avenida, devem largar com a locação completa, apostam os empreendedores. Os operadores vão de academia de ginástica, restaurante,



Empreendimento inédito da rede Kan, no Extremo Sul da Capital, soma mais de 20 mil metros quadrados

farmácia, loja de confecção, de beleza e cosméticos, celulares, presentes e utilidades domésticas. "Montamos um mix em que os negócios se complementam, sem sobreposição, e com variedade para os consumidores", destaca o proprietário.

Além do Center Kan, outros projetos ligados ao autosserviço combinado a operações de outros varejos estão em andamento ou terão início até 2023. No acesso à Restinga, na

avenida Edgar Pires de Castro, a rede Center Shop terá loja, que está sendo erguida pelo dono do terreno, com prédio ao lado para mais unidades comerciais, como farmácia e serviços.

O grupo Zaffari tem um pacote de obras de futuros supermercados nos bairros Moinhos de Vento, Mont'Serrat e Tristeza, um deles com torres residenciais, no bairro Bela Vista, na Capital, e shopping center na avenida Protásio Alves, na área da antiga Gaú-

cha Cross, com loteamento e edifícios de apartamentos, com a Melnick Even. O grupo também ergue um novo Bourbon na avenida Carlos Gomes.

Na orla do Guaíba, a SVB PAR caminha para a conclusão do Pontal Shopping, com mais de 90% da execução finalizada e abertura transferida de novembro deste ano para o começo de 2023. O local já tem a operação da Leroy Merlin. O aporte total foi projetado em R\$ 300 milhões.

## Empreendimentos despontam em áreas com potencial de fluxo na RMPA e no Litoral

Novos polos de varejo que vêm sendo erguidos vão além de Porto Alegre. Na Região Metropolitana e no Litoral Norte, despontam projetos em plena execução e outros que foram entregues no segundo semestre deste ano. Um dos focos é diversificar opções e agregar diversidade de negócios. A receita básica envolve área com potencial de atrair fluxo de consumo, carência de comércio e marcas conhecidas com força de venda.

Em Viamão, uma porção de 14 mil metros quadrados, boa parte com construções em uma área de seis hectares, em frente à RS-040 e no acesso à cidade, desponta como centro de comércio e serviços. Há 15 anos, o Maxxi Atacado foi implantado. Depois, mais recentemente, chegou a varejista Havan. Em julho, a Cassol Centerlar abriu unidade ao lado a coirmã catarinense. As duas ocuparam 7 mil metros quadrados. Mais operações estão surgindo. "A ideia é montar um mix de um polo de comércio, serviços e alimentação", define José Allem, sócio-diretor da Allem Participações, dona do ativo imobiliário.

Na configuração da extensa área, quase toda ocupada, o grupo construtor e proprietário combina tanto a entrega do imóvel sob medida, como foi com o Maxxi Atacado, ex-grupo BIG e agora Carrefour, como permuta com a

obra sob responsabilidade do operador, caso da Havan. Até o fim do ano, uma loja da rede Cobasi, com 1,1 mil metros quadrados, estará pronta, projeta Allem. A obra está a pleno vapor.

Da área que pode ter empreendimentos, conforme o licenciamento da prefeitura, restam 4 mil metros quadrados, que reúne módulos com dimensões de 200 metros quadrados reservados a um perfil multiuso, combinando farmácia, outras lojas e alimentação. "Tem rede de vestuário interessada e de fast-food. Podemos montar um food hall, a região tem carência de operações desse tipo, como opção de lazer", aposta o sócio-diretor da Allem. Com as mudanças e os investimentos esperados pelo Carrefour, novo dono do Maxxi Atacado, a empresa espera que possa ter demanda para a revitalização do prédio.

Em Canoas, a Cassol Centerlar também coloca em operação nova unidade. Será a terceira concluída este ano no Estado, com abertura este mês. Além da loja focada em materiais de construção, será feito um Park Mall ao lado, com outros varejos, um dos tipos de centros comerciais da rede. O Park Mall deve ficar pronto em 2023. O CEO da Cassol, Rodrigo Seara Cassol, projeta mais 10 filiais da marca entre RMPA, Serra Gaúcha e vales, no Centro, até 2025. Com isso, serão



Terreno às margens da RS-040, em Viamão, já tem Havan, Cassol e Maxxi Atacado e mais marcas se instalam

até R\$ 150 milhões em aportes e 500 a 600 vagas de emprego. Os destinos mapeados são de cidades com mais de 100 mil habitantes e até 200 quilômetros do centro de distribuição (CD) que fica em Canoas.

No Litoral Norte, mais grupos supermercadistas investiram em novos projetos em atacarejos, segmento que mais cresce no setor. Tramandaí é um dos destinos. A rede Macromix, do Unidasul, abriu filial no começo de setembro. A Comercial Zaffari, de Passo Fundo, está erguendo um Stok Center, na cidade, que abre este ano. O Unidasul vai erguer outra loja em Imbé.



Complexo de grupo catarinense em Canoas terá ainda um Park Mall



## Mercado Digital

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

Confira, diariamente, no blog Mercado Digital, conteúdos sobre tecnologia e inovação. Para acessar, aponte a câmera de seu celular para o QR Code.



jornaldocomercio.com/mercadodigital

### TECNOLOGIA

# Metaverso, IA e startups dão o tom do futuro do setor

A construção civil não será mais a mesma daqui alguns anos. Novas tecnologias como drones, Realidade Virtual (RV), Inteligência Artificial (IA) e bioconcreto já estão transformando um dos setores mais tradicionais da indústria. Isso não é novidade, apesar de ainda existir um campo vasto para que mais empresas incorporem essas novidades.

Mas é quando as barreiras entre o mundo físico e virtual, de fato, forem desaparecendo que veremos as mudanças mais contundentes. Um exemplo? Sabe quais são algumas das profissões do futuro? Arquiteto de Metaverso, gestor de patrimônio e imobiliário digital.

E por que o mercado de trabalho passará a exigir esse perfil de profissional? Porque a perspectiva de replicar a vida real por meio de tecnologias como Realidade Virtual e Aumentada, a síntese do Metaverso, significa que muitas das coisas que hoje fazemos no mundo físico, como ir ao cinema, a um shopping ou a uma reunião presencial em um escritório, passarão a acontecer no mundo virtual. Isso abre uma nova perspectiva para empresas interessadas em planejar, construir, decorar e habitar prédios, também no mundo virtual.

A necessidade de acelerar esse mercado, cada vez mais, aproxima as empresas tradicionais dos setores de construção civil e imobiliário, o chamado Real State, dos ecossistemas de inovação e, neste caso, das startups. E isso se torna ainda mais importante diante de um cenário macroeconômico desafiador.

Para o CEO da Construct IN, Tales Silva, a economia desacelerada e a alta do preço dos materiais trazem algumas dificuldades para o setor, mas também uma oportunidade para as organizações otimizarem processos, eliminarem desperdícios e se destacarem no mercado.

“A forma de fazer isso é por meio da inovação aberta e da busca por novas tecnologias que dão os dados necessários para melhorar a tomada de decisão e otimizam os processos. E muitas empresas



Empresas têm se aliado a construtechs para melhorar resultados

têm feito esse movimento e apostado nas construtechs para melhorar seus resultados”, diz Silva, pontuando que a Construct IN já conta com mais de 1,2 mil canteiros gerenciados por imagens em 360°. A ferramenta criada pela empresa possibilita o acompanhamento remoto de projetos através de imagens em 360°. Para ele, as construtechs oferecem vantagens ao mercado de construção civil, como melhora na compatibilização de projetos, redução de desperdícios, gestão de documentos, otimização do planejamento, ganho de produtividade da mão de obra, maior controle do canteiro de obras e geração de dados para melhor tomada de decisão.

“Quando tratamos especificamente da gestão remota de obras, os principais benefícios são o registro completo da evolução, a comunicação ágil com todos stakeholders, a redução de até 50% dos custos com deslocamento e a otimização em 80% do tempo das vistorias”, diz Silva.

A visão de que o mercado oferece boas perspectivas é compartilhada por Luís Antônio Zucco, CEO da Obra.ai, construtech que oferece informações estratégicas para equipes de inteligência e vendas, utilizando Big Data e Inteligência Artificial. Segundo ele, há oportunidades em todas as fases do processo, desde a escolha da área de um empreendimento, passando pela

definição do melhor produto a ser desenvolvido (como público-alvo e padrão construtivo), na aplicação de processos para revolucionar a elaboração de projetos e na execução e acompanhamento da obra.

“A solução Obra.ai tem o propósito de contribuir na jornada de prospecção e vendas de materiais, produtos e serviços a todas as empresas que fazem negócios onde estão programados ou em execução projetos de construção e engenharia civil”, explica.

De acordo com ele, é preciso uma mudança de paradigma em relação aos métodos tradicionais da construção, onde a aplicação em grande escala das tecnologias desenvolvidas para promover a transformação digital é o fator mais importante. Para Zucco, as maiores empresas já estão inseridas nesse processo e são muito participativas, porém, é necessário que todas as organizações e profissionais possam usufruir das inovações que são lançadas.

“Vejo um cenário muito positivo para as construtechs, no qual a aplicação da inovação é necessária, é um caminho sem volta. As construtechs que conseguirem resolver as dores do setor vão crescer e se consolidar como grandes empresas no País, e as empresas que não estiverem olhando para inovações serão ultrapassadas pelas que estão”, argumenta.

## Oceano azul para investidores

A construção civil é um grande oceano azul para os investidores de startups. “Há muitas oportunidades para investidores de startups que buscam crescimento exponencial alicerçado por múltiplas inovações, já que este é um mercado de inúmeras possibilidades não exploradas, por meio da tecnologia”, aponta o co-founder e CEO da Trutech, Alexandre Quinze.

Segundo ele, a construção passa por desafios sérios. As altas taxas de juros, inflação e escassez de materiais trazem dificuldades ao setor. Uma grande oportunidade vem dessa necessidade de se recuperar margens perdidas com custos de materiais. “Nunca foi tão importante trazermos eficiência operacional ao canteiro de obra, com o investimento em novas tecnolo-

gias, pois o processo construtivo ainda carrega problemas, deficiências e carências”, ressalta. É justamente essa lacuna que as construtechs, startups deste mercado, vêm preencher, resolvendo as dores estruturais dos canteiros, como a redução de resíduos, por meio da não geração de tais excedentes, ou seja, muito além do que destinar esses resíduos é o papel da tecnologia impedir essa geração, além de possibilitar uma maior produtividade na gestão das obras. “O objetivo da tecnologia é transformar toda a cadeia construtiva, com processos automatizados e muito mais eficientes a todos os agentes. Dessa forma, as construtechs impactam na evolução do setor e, por consequência direta, na qualidade das habitações no País”, diz.

## Pesquisa aponta crescimento das startups de Real Estate

O universo de startups de tecnologias voltadas aos setores de construção e mercado imobiliário, o chamado Real Estate, cresceu 19,5% em relação a 2020 e 235% se comparado ao primeiro mapeamento, em 2017. Os dados fazem parte da quinta edição do Mapa das Construtechs e Proptechs, lançado recentemente pela empresa de venture capital Terracotta Ventures.

São cerca de 839 construtechs e proptechs no Brasil, concentradas, na maioria, em São Paulo (41%), seguido por Santa Catarina, Paraná e Minas Gerais (11,40%, 10,4% e 8,16% respectivamente). Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul tiveram um crescimento considerável no número de startups no período (46,51%, 38,3% e 38,1% respectivamente).

O ano de 2020 marcou a aceleração das soluções nesta direção, em função da pandemia e da necessidade inerente de aumentar tecnologia devido às novas dinâmicas de trabalho e consumo.

Entre 2018 e 2019, ao longo de 24 meses, foram 61 rodadas de investimento em startups desses setores. Já o acumulado de janeiro de 2020 a março de 2021 (15

meses) soma 67 rodadas.

“O mercado está deixando de ser dominado por investimentos-anjo, com volumes baixos, e agora conta também com aportes maiores em startups mais robustas e estruturadas”, destaca o managing partner da Terracotta Ventures, Marcus Anselmo.

Segundo ele, ainda há espaços de mercado não explorados que podem alavancar o crescimento do setor nos próximos anos, além do crescimento de outros nichos de startups que impactam diretamente o mercado da construção, como é o caso das Real Estates Fintechs.

“Prevemos boas sinergias que devam alavancar soluções no mercado de pagamento, além do surgimento de modelos de negócios que explorem novos formatos de interação com o ambiente de trabalho e, claro, contando com a diminuição das taxas de juros que devem continuar incentivando o crescimento do mercado imobiliário e da construção nos próximos anos”, projeta.

O Mapa demonstrou ainda que, atualmente, 31,8% das Construtechs e Proptechs brasileiras estão voltadas à jornada de Aquisição.

# Setor forte e unido é pilar para o desenvolvimento da sociedade.

A construção civil é uma importante força indutora do desenvolvimento da sociedade, impactando diretamente na economia e trazendo benefícios para as áreas ambiental e social, com um papel fundamental na geração de emprego e renda.

Sua participação ativa no desenvolvimento urbano oferece à sociedade um conjunto de obras que servem de base para o dinamismo, ritmo e equilíbrio de todas as cidades.

O Sinduscon-RS reconhece sua grande responsabilidade em representar um setor que movimenta uma grande cadeia produtiva e que tem interferência direta na qualidade de vida das pessoas.



**SINDUSCON-RS**  
DESDE 1949



[sinduscon-rs.com.br](http://sinduscon-rs.com.br) / [sinduscon@sinduscon-rs.com.br](mailto:sinduscon@sinduscon-rs.com.br)  
51 **3021.3440**    [sindusconrs](#)