

O Caxias am lideranças

PETROS/DIVULGAÇÃO/JC



mil metros quadrados foram adquiridos

ções para evitar conflitos. “É preciso repensar a estrutura atual, buscando exemplos em cidades próximas, onde licenças são liberadas em dois meses, enquanto em Caxias se leva mais de um ano”, cobra.

Para o secretário do Urbanismo, Giovanni Fontana, o poder público não é causa maior para a queda vertiginosa na aprovação de projetos. Admite a responsabilidade burocrática, mas rechaça que seja determinante para os negócios. “Nos últimos anos, a secretaria melhorou a estrutura de equipes, principalmente na regularização”, assinala.

Em 2023, de acordo com os dados da Secretaria Municipal da Receita, foram liberados 21.248 protocolos de ITBI (Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis), gerando estimativa de negócios na ordem R\$ 3,9 bilhões no setor. Sobre o ano anterior, que teve 20.342 protocolos e estimativa de R\$ 3,5 bilhões negociados, a alta é de 11,5%.

Burocracia responde por 12% dos custos

Estudo da Câmara Brasileira da Construção Civil aponta que os custos cartoriais e da tramitação de projetos no poder público representam 12% do valor total de uma obra. A presidente do Sinduscon de Caxias do Sul, Maria Inês Menegotto de Campos, diz que São Paulo

adotou o registro imobiliário eletrônico, que reduziu a 1/3 o custo cartorial. Já a tramitação do processo continua sendo um problema, pois para cada ato o cartório tem prazo de 30 dias para responder. “Esta demora não é aceitável, o impacto nos custos das empresas é muito

Metro quadrado tem defasagem de preço

Uma das questões centrais no mercado da construção civil de Caxias do Sul tem sido o preço médio do metro quadrado, inferior à maioria das principais cidades do Estado. A presidente do Sinduscon, Maria Inês Menegotto Campos, define o valor como achatado, sem margem nos produtos de baixo e médio padrão. “Na pandemia, alguns insumos tiveram aumentos acima de 150%, mas como havia contrato a cumprir e alguma margem, as empresas honraram. Como no baixo padrão esta variável não existe, várias empresas sucumbiram”, afirma.

De acordo com Rodrigo Postiglione, diretor da RPP Cons-

trutora, o valor local médio varia entre R\$ 10 mil e R\$ 13 mil, enquanto em cidades como Torres, Gramado e Porto Alegre parte de R\$ 15 mil até R\$ 20 mil. “É uma distorção decorrente da pandemia que não se conseguiu corrigir em Caxias. Com isto, muitas empresas migraram seus investimentos para estas cidades, abrindo mão de negócios locais”, ponderou.

O presidente da Associação das Imobiliárias de Caxias do Sul (Assimob), Gabriel Rocha, recorda que o preço do metro quadrado da construção dobrou em Gramado, o que atraiu investidores de Caxias do Sul. “É um ganho real significativo”, destaca.

TÂNIA MEINERZ/JC



Postiglione indica migração de investimentos de empresas

GABRIEL ROCHA/ARQUIVO PESSOAL/JC



Rocha destaca redução de empresas em atividade no segmento

Setor encolheu depois da pandemia

O presidente da Associação das Imobiliárias de Caxias do Sul (Assimob), Gabriel Rocha, avalia que o mercado da construção civil passou por uma transformação com a pandemia da Covid-19, principalmente a partir de um olhar mais centrado do consumidor em imóveis com melhor estrutura. Ele reconhece que o ano passado foi positivo, melhor do que o anterior, mas em função de uma produção menor, a oferta caiu.

Rocha destaca que muitas construtoras deixaram de operar em Caxias e outras fecharam as portas. Calcula que, atualmente, a cidade tenha apenas 30% das empresas do setor que havia sete anos antes. O dirigente avalia que, no passado, cada imobiliária tinha de 30 a 40 imóveis de terceiros em estoque para repassar como forma de pagamento. Hoje, não são mais do que cinco. Também estima que de cada 10 imóveis vendidos um seja terreno, dois são casas de condomínio e o restante, apartamentos.

Segundo ele, o mercado de unidades com metragem acima de 250m², foco das grandes construtoras, está bem servido, com oferta maior do que demanda. Outros formatos, no entanto, não foram produzidos e já existe escassez. “Percebe-se a falta de imóveis para locação e venda de prontos. No segmento de alto padrão, os aluguéis subiram mais do que qualquer outra correção”, registra.

Imóveis até 150m², com garagem, novos ou usados, estão em falta e a projeção de entrega é para oito a 18 meses. “Tem fila de espera e corretor procurando imóvel para clientes. Esta situação deve se estender por, no mínimo, dois a três anos, prazo necessário para aprovação, construção e entrega de novos empreendimentos”, projeta. O investidor e o primeiro imóvel

são os principais clientes para lançamentos. O consumidor que quer melhorar o seu imóvel, incluindo o seu na compra de outro, é mercado de rápida negociação.

Por conta da escassez para locação, tem conquistado espaço no setor o imóvel mais enxuto, produzido para investidores. O empresário cita caso recente de empreendimento com 140 unidades, vendido integralmente em 90 dias. “O padrão é vender 40% em seis meses, outro tanto em 12 meses e os 20% ficam para a entrega nas chaves. Como se produziu pouco, investidores enxergaram neste nicho uma possibilidade de ganho relevante”, assinala.

Outro segmento em ascensão é a venda de usados, onde a oferta e a procura está desequilibrada. Tendência em alta, segundo Rocha, é o imóvel mobiliado. Citou caso de empresa com 16 apartamentos disponíveis que fechou parceria com marcenaria, mobiliou as unidades e as vendeu em curto espaço de tempo.

A mudança no mercado também exigiu novo comportamento do corretor, que precisa ter atuação técnica, entendendo os objetivos do comprador, seja uma família ou um investidor. De acordo com Rocha, não há mais espaço para um vendedor aventureiro ou inexperiente. “Precisa estudar e ter técnica. No passado, tinha mercado e oferta, bastava aguardar o cliente e negociar. Agora, sem habilidade, se frustra e estraga negócios. Este amadurecimento é importante para a valorização da atividade”, afirma. Rocha calcula que a cidade tenha de 40 a 50 imobiliárias constituídas, das quais 20 são associadas à entidade, e muitos corretores autônomos.