

Viezzaer reforça obras de padrão mais elevado

Roberto Hunoff, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

A Viezzaer Engenharia, com atuação focada no mercado do primeiro imóvel, com valores entre R\$ 200 mil e R\$ 500 mil, está praticamente sem estoques. Dentre as razões apontadas pelo diretor Oliver Viezzaer é a falta de lançamentos no ano passado. Com presença nos mercados de Caxias do Sul e Canoas, a empresa sentiu a retração pós-pandemia, a ascensão posterior e o momento atual, definido como razoável. Viezzaer confirma para o segundo semestre o lançamento de empreendimento de padrão mais elevado.

O uso de painéis fotovoltaicos,

já regra em construções anteriores, passa a ter a companhia de sistemas para reaproveitamento de água da chuva para uso nos vasos sanitários. “A premissa é que todos os projetos serão assim, aproveitando as chuvas, visando à economia de água potável. Outro avanço é a área de bosque incorporada nos últimos três projetos, e que segue como benefício permanente”, assinala. Segundo Viezzaer, a empresa já tem tradição de investir em novas tecnologias, como uso de argamassa pronta, drywall, lajes e vigas pré-moldadas, além da adoção de modernos equipamentos para reduzir o esforço físico e aumentar a segurança dos trabalhadores.

Viezzaer acredita em possível colapso na oferta de imóveis em razão de a maioria das incorporadoras ter desacelerado os investimentos em Caxias do Sul e direcionado para outras cidades, onde o mercado está mais aquecido. Ele reconhece que o prazo entre a elaboração, aprovação e construção do prédio é muito longo, superando quatro anos, sendo determinante nos resultados finais.

A esta situação acrescenta os juros elevados, que prejudicam os negócios nos padrões médio e alto, enquanto para o primeiro imóvel os financiamentos ficaram congelados por muito tempo, inviabilizando novos projetos. “O teto era praticamente o valor de



Área de lazer vem sendo valorizada pelos compradores de imóveis na Serra

custo, paramos neste segmento, o último projeto foi em 2020”, relata. Com as recentes alterações patrocinadas pelo governo, ele

acredita que o ânimo deve voltar, mas em função de prazos para a construção, a tendência é de falta do produto.

Eccel aposta em produtos diferenciados

Com o entendimento de que o mercado muda continuamente, com situações diversas a cada ano, a gestão da Eccel Incorporadora definiu como estratégico o desenvolvimento de um trabalho em linha com as tendências do mercado. Maira Giasson, gestora comercial, e Roque Frizzo, responsável pelo setor de arquitetura, explicam que a empresa busca a criação de um estilo diferenciado de produto, com forte atenção aos serviços de conveniência, desenvolvendo parceiros para diferentes demandas, e foco específico, sem um olhar único sobre o mercado. “Adotamos este

perfil já há algum tempo e estamos mantendo um ritmo forte de aceleração de projetos”, afirma Maira.

Para ampliar as oportunidades aos clientes, a empresa expandiu atuação para além de Caxias do Sul, lançando projetos em Gramado, Porto Alegre e Santa Catarina. “São decisões cirúrgicas, com projetos diferentes, de grande aceitação. Temos obras em andamento e mais três projetos para lançar neste ano”, comenta a gestora.

Frizzo faz analogia entre a construção civil e uma viagem, que é planejada com antecedência, mas que, em muitas situações, requer

ajustes para fazer frente aos obstáculos que surgem. “Olhamos para o cliente de agora, mas também para a próxima geração, com pensamento de se preparar para uma jornada mais longa. Não consideramos muito a questão do mercado atual, vamos ajustando de acordo com andamento”, exemplifica.

O arquiteto também destaca a preocupação com o impacto na obra nas cidades, já que ela fará parte da comunidade por décadas. Para ele, a incorporadora deve ter atenção especial com a paisagem urbana, reduzindo ao mínimo os impactos.

BWB avalia estratégias para imóveis racionais

A perda de poder de compra do consumidor com a pandemia da Covid-19 afetou a economia em geral, mas de forma especial o setor imobiliário, com reajustes de preços dos insumos que inviabilizaram a concretização de projetos.

Para o diretor da BWB, Leonardo Wisintainer Balen, este cenário criou uma demanda reprimida na atividade, que somente agora começa a ser ajustada com a compensação parcial das perdas. “Em Caxias do Sul, os valores estão aquém do que deveria. Estamos recuperando margens e alguma lucratividade”, explica.

A crise desencadeou a retração nos lançamentos, levando ao cenário atual de valorização do imóvel por falta de produtos, e de

venda de muitos produtos usados. “Existe procura e baixa oferta”, sinaliza. A construtora trabalha no nicho de alto padrão, com unidades de três apartamentos, mas já se prepara para ingressar no mercado de famílias com menor número de integrantes e que querem imóveis mais racionais, com infraestrutura de lazer e localização estratégica. Para novembro, a empresa programou a entrega do empreendimento Pettros Home Resort, com 40 mil metros quadrados de área construída.

Balen confirma a recente aquisição de uma área de 10 mil metros quadrados, em bairro nobre da cidade, para a edificação de um produto inovador. “Será o nosso próximo lançamento, mas ainda está em análise”, limita-se

a comentar. O local, conhecido como chácara Ungaretti, faz parte do patrimônio histórico do município. A casa sobre o terreno será preservada e incorporada ao complexo, que não tem ainda data de apresentação oficial ao mercado.

Ele explica que a empresa tem buscado melhorar a rentabilidade dos negócios, propondo uma qualidade construtiva diferenciada, com uso de tijolo maciço, de placas de isopor entre as paredes, esquadrias de PVC e porcelanato, entre outros itens de acabamento requintado. “Buscamos alternativas que se adequem a uma tabela e acreditamos que o consumidor passará a perceber a importância da qualidade, de produto eficiente e racional”, ressalta.

Construesse consolida empreendimento pioneiro

Diretor da Construesse e Edincorp Edificações e Incorporação, Volnei Sebben avalia que o mercado já esteve pior, mas que o momento é de retomada, com expectativa de crescimento a partir de agora. Reconhece que existe demanda em segmentos e regiões que estão sem oferta correspondente. “A produção ainda é baixa”, reforça. Pondera, porém, que em outros pontos existe uma concentração muito grande. Um dos produtos em construção pela empresa, com 40 unidades e entrega programada para abril de 2025, será o primeiro da cidade a receber a certificação do Green Building Council Brasil por suas práticas sustentáveis. Dentre elas, a fachada frontal em posição solar norte com painéis fotovoltaicos arquitetônicos e telhado com mesmo sistema, gerando até 100% da energia do condomínio. “Será o quinto edifício no Brasil a usar este sistema, que será controlado por equipamento importado da Suíça”, destaca. Também fará uso de água de reuso da chuva nas bacias sanitárias e irrigação dos jardins, medidores individuais de água potável e não potável, iluminação LED e sensores de presença nas áreas comuns, vagas de garagem

com preparação para espera de carregador veicular e plano de gerenciamento de resíduos da construção e operação e uso de materiais legalizados e com procedência. “A construtora que não assumir a sustentabilidade terá um mercado cada vez menor para seus produtos”, alertou. Até o ano passado, a empresa estava focada em atender o segmento de padrão médio. O novo projeto tem foco no alto padrão. Ele admite, no entanto, que ambos têm demanda, dependendo especialmente da localização.



Bosco Esposizione trará práticas inovadoras para a cidade