Caderno Especial do Jornal do Comércio
Porto Alegre, terça-feira,
19 de novembro de 2024

TÂNIA MEINERZ/JC

Setor da construção no Estado supera ano de desastres climáticos

SINDUSCON-RS

Em meio à retomada após as enchentes de maio, empresas apostam em lançamentos e registram alta nos números de contratos e de empreendimentos

CENÁRIO

PIB da construção civil registra crescimento no Rio Grande do Sul

Segundo o IBGE, a venda de materiais de construção no varejo avançou 3,5% no Estado

Ana Esteves, especial para o JC

Apesar da crise causada pela tragédia climática de maio, com retração da comercialização e dos lançamentos de empreendimentos imobiliários no Estado, o Produto Interno Bruto (PIB) da construção civil gaúcha registou incremento de 1,4%, no primeiro semestre de 2024. "Com todos os resultados de importantes indicadores demonstrando uma crescente linha de tendência, acreditamos em um resultado positivo no segundo semestre e, talvez, em percentual mais elevado do que no primeiro", afirma o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS), Claudio Teitelbaum.

Segundo o consultor da Alphaplan, empresa parceira do sindicato na realização de pesquisas de mercado, Tiago Jung Dias, esse percentual do PIB está seguindo a inflação e crescendo junto com o mercado. "Não chega a ser um crescimento real, mas é importante registrar que não houve queda, como em anos passados", acrescenta. Sobre o mercado específico de Porto Alegre, o especialista diz que houve uma queda de 6% no Valor Geral de Vendas (VGV) de janeiro a junho. "Isso é bom porque a gente está consumindo o estoque de imóveis em Porto Alegre. Em 2023, foram consumidos R$ 6,8 bilhões em VGV, que é a soma de tudo que está à venda em Porto Alegre, caindo para R$ 6,5 bilhões em 2024", afirma.

> O ano de 2025 será pautado pelos recursos da poupança e pelo desempenho macroeconômico

TÂNIA MEINERZ/JC

Na Capital, houve redução grande em termos de lançamentos, o que ajudou o consumo do estoque de imóveis

Dias diz que houve uma redução grande em termos de lançamentos, o que ajudou o consumo do estoque de imóveis, pois o volume de vendas segue o mesmo. Em 2023, no primeiro semestre, foram vendidos R$ 3,2 bilhões e, neste ano, no mesmo período, foram R$ 2,1 bilhões. "Estamos vendendo no mesmo nível, mas como as construtoras lançaram menos, acabou consumindo o estoque, o que é positivo, pois sempre que temos redução do estoque é bom", diz o consultor.

No cenário específico da enchente, Dias afirma que houve uma redução na velocidade de Vendas Sobre Oferta (VSO), o que era esperado. "Chegamos a 5,6% de queda em maio, tomando como base a média móvel. Em março deste ano, que foi considerado um mês ruim, atingimos 4,9%, ou seja, chegou a ser pior, se eu pegar por média móvel, do que a própria enchente." Para ele, a queda foi pontual e logo o mercado se recuperou. "O que sentimos mesmo no mercado, e que não tem a ver com a enchente, é que já vinha reduzindo muitos os lançamentos, desde 2023, em função da taxa de juros elevada."

O presidente do Sinduscon-RS avalia que os meses de crescimento do setor se devem, em parte, à função da reconstrução, tanto de moradias quanto de infraestrutura, mas acrescenta que ainda há muito a se fazer no processo de retomada. "Este crescimento poderia ser maior se não fossem justamente as enchentes e os desafios econômicos, como a alta taxas de juros, os entraves na liberação de financiamentos imobiliários, incluindo as habitações de interesse social, a alta nos valores de insumos e a escassez de mão de obra", opina Teitelbaum.

Para Dias, o volume de vendas se manteve, mas o esforço na comercialização foi elevado. "Tem muito mais esforço comercial para fazer a mesma venda." Em abril, foram vendidos R$ 357 milhões em VGV, em maio, caiu para R$ 241 milhões e, em junho, subiu de novo para R$ 306 milhões, julho, R$ 391 milhões, agosto, R$ 523 milhões e R$ 428 milhões em setembro. "A recuperação foi muito rápida se olharmos para o mês de fevereiro, quando vendemos R$ 174 milhões, bem menos do que em maio", finaliza Dias. Teitelbaum afirma que o mercado imobiliário está se acomodando.

"Em Porto Alegre, são meses de altos e baixos. As vendas em patamares melhores do que os lançamentos, estes que realmente são responsáveis pela dinâmica do setor. O mesmo cenário acontece em outras localidades do Estado atingidas pelas enchentes. Em compensação, regiões como o Litoral Norte estão com uma performance elevada no setor."

Numa conjuntura macro, o presidente Teitelbaum afirma que os indicadores nacionais importantes do setor têm justificado as perspectivas de fechar 2024 com crescimento acima da média da economia nacional. "No acumulado do ano fechado em agosto, em relação ao mesmo período de 2023, registrou-se um aumento de 4,3% na produção de insumos típicos da construção, segundo o IBGE", diz Teitelbaum. Também segundo o IBGE, a venda de materiais de construção no varejo cresceu 3,5%. No País, segundo dados do novo Caged/MTE, o setor registrou, em agosto, 2,9 milhões de trabalhadores com carteira assinada no Brasil. No Rio Grande do Sul, foram 141.300 e, em Porto Alegre, 30.462, patamares recordes desde o início do novo Caged em janeiro de 2020.

Para Teitelbaum, o ano de 2025 será pautado pelo funding (recursos de poupança) e pelo desempenho macroeconômico. "Não há como fugir desses temas, que geram uma dificuldade em prever com maior assertividade como será o desempenho para 2025. Reforma tributária, taxa de juros e comportamento dos preços dos insumos são questões que estamos acompanhando. Mas confiamos sim em crescimento, talvez mais tímido do que neste ano."

O Sinduscon-RS tem promovido ações que visam buscar oportunidades em cenários de incertezas. "Na questão da falta de mão de obra e efeitos climáticos, estamos promovendo eventos que trazem melhores práticas nacionais e internacionais. Foi o que ocorreu recentemente no Greenbuilding Council Brasil 2024 + Inovar Sinduscon-RS", afirma o dirigente.

Segundo ele, é um forte propósito do Sinduscon-RS contribuir para um maior engajamento do setor, por meio da liderança da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) e da parceria com o Green Building Council Brasil (GBC Brasil) para ampliar o impacto das certificações de sustentabilidade em empreendimentos que sejam economicamente viáveis e com benefícios sociais, como geração de empregos e arrecadação de impostos.

ÍNDICE

2 PIB da construção civil registra crescimento no Estado

4 'Índice construtivo é dinheiro na veia das prefeituras'

5 a 9 Em meio à retomada, empresas fazem lançamentos no RS

12 a 14 Restauração de prédios históricos ganha adeptos

15 Tokenização pode revolucionar mercado imobiliário

16 e 17 A Porto Alegre mais desejada e valorizada

18 O compromisso com a circularidade nas construções

19 Artigos

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:** Ana Esteves, Bruna Suptitz, Patrícia Comunello e Patrícia Knebel ■ **Diagramação:** Luís Gustavo Van Ondehusden e Ingrid Müller

TEENÁ

Teená, o projeto que redefiniu
a arquitetura de Porto Alegre
e conquistou o maior prêmio
imobiliário do Brasil.

30º PRÊMIO
MASTER
IMOBILIÁRIO

melnick
Muito mais que morar

ENTREVISTA

'Índice construtivo é dinheiro na veia para as prefeituras'

Sinduscon celebra 75 anos com novos desafios e foco em sustentabilidade

Caren Mello
caren.mello@jcrs.com.br

EVANDRO OLIVEIRA/JC

Presidente do Sinduscon-RS, Cláudio Teitelbaum calcula que indústria emprega 130 mil pessoas no Estado

O Sindicato da Construção Civil no Estado do Rio Grande do Sul (Sinduscon) completou 75 anos no mês de outubro com novos desafios e com sustentabilidade, palavra que o presidente reeleito para a nova gestão da entidade, Claudio Teitelbaum, escolheu para marcar a data emblemática e o foco da entidade para os próximos tempos. Para Teitelbaum, o tema abrange tanto a construção sustentável quanto o uso de novas tecnologias, da industrialização e da inovação.

Durante o evento Greenbuilding Council Brasil 2024 + Inovar Sinduscon-RS, que aconteceu durante dois dias em Porto Alegre, especialistas do mundo inteiro vieram discutir mudanças climáticas e produtos imobiliários, além de temas como economia e fontes de financiamento. Teitelbaum entende que a sustentabilidade na construção civil vai se tornar efetiva se estiver baseada em três pilares: o social, com a reconstrução, o econômico, com os cenários macroeconômicos, e os produtos do meio ambiente.

Defensor da importância da indústria da construção civil para a economia como um todo, Teitelbaum não transige quando o assunto é a defesa da liberdade econômica, da livre iniciativa e da desburocratização. O dirigente ainda entende que o índice construtivo gera dinheiro para as cidades. "É um investimento que a indústria da construção civil aporta", afirma. Veja mais trechos da entrevista a seguir.

Jornal do Comércio - Qual a importância do setor da construção civil para a economia?

Claudio Teitelbaum - A construção civil é muito mais do que estar construindo prédio. É desenvolvimento sustentável, é emprego, é muita tecnologia. Estamos empenhados em reconstruir essa imagem. A indústria que existe em Porto Alegre é a construção civil. E emprega muita gente. O setor é responsável por, no mínimo, 20% dos empregos da indústria no Rio Grande do Sul, sejam diretos ou indiretos. A indústria tem 1 milhão de empregos no Estado, e, só na construção civil, 130 mil empregos diretos, segundo o Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, do Ministério do Trabalho e Emprego). Para cada emprego direto, existem outros quatro a cinco indiretos. São quase 600 mil pessoas. Envolve 94 cadeias envolvidas. Há advogado, contador, publicitário, arquiteto, engenheiro, projetista, designers e pessoal de rede social, especialistas em construção civil. Isso demonstra que a construção civil no Estado está trabalhando pelo desenvolvimento. Depois da pandemia, tivemos nove trimestres consecutivos de alta no Caged. Em 2021 e 2022, a construção civil cresceu 17% e a economia cresceu 8%. Apesar de tudo que aconteceu no Estado neste ano, projetamos um último trimestre de crescimento. E, no próximo ano, no mínimo estabilidade se o funding não nos atrapalhar. Porto Alegre vende R$ 5 bilhões ao ano. Isso representa R$ 2 bilhões de investimentos, fora terreno, impostos como ITBI, IPTU e ISS. Índice construtivo é dinheiro na veia para as prefeituras. É um investimento que a indústria da construção civil aporta. E o Sinduscon quer o melhor para a cidade. Tem uma frase que a gente fala muito: se é bom para a cidade, é bom para o Sinduscon.

> Construção civil é muito mais do que prédio. É desenvolvimento sustentável, é emprego, é tecnologia

JC - Qual o impacto da reforma tributária para o setor?

Teitelbaum - A reforma tributária vem com uma alíquota básica de cerca de 28%, uma das mais altas do mundo. Se não tivermos um regime de excepcionalidade para a construção civil, vai ter um impacto muito forte para o preço de venda, vai ficar quase inviável um imóvel para a classe média, principalmente. Hoje temos o imposto RET (Regime Específico de Tributação na Construção Civil), que é de 4%. Qualquer 1% de aumento gera um impacto no preço de vendas. Alguém vai acabar pagando por isso.

JC - Como diminuir esse impacto?

Teitelbaum - Uma forma de diminuir esse impacto é trabalhar com a industrialização em função da desoneração que vai ter na cadeia. Será um trabalho grande. O setor terá que se modernizar no sentido de tornar o processo mais enxuto, com mais construção off-site (fora do canteiro de obras) e menos serviço. Esses serviços vão sair da obra e ir para a indústria.

> O novo plano diretor tem uma política acertada porque vai se investir em mais densidade onde já tem infraestrutura

JC - Como está o mercado de alto padrão?

Teitelbaum - Porto Alegre está com um bom desempenho no alto padrão, mas performa muito pior que São Paulo, Florianópolis, Curitiba, praças que são importantes. O alto padrão é um processo que Jaime Lerner (urbanista paranaense) fala sobre o conceito de "acupuntura urbana". Quando há um prédio construído, a região se qualifica. E aquela pessoa que morava em um prédio usado e vai para um novo naquela região abre caminho para quem não tinha condições, e este vai para um ótimo apartamento usado. Temos a nossa pesquisa mensal do panorama do mercado imobiliária. Ali diz que imóveis a partir de 130 metros quadrados nesses últimos meses tiveram um crescimento, muito impulsionado pelo pós-enchente. Muitas pessoas com condições fizeram um upgrade. E o alto padrão tem sempre um reflexo. Os studios são os que mais vendem porque absorvem uma parte grande da população.

JC - Os financiamentos ajudam?

Teitelbaum – As mudanças no funding nos pegou de surpresa. É um problema enorme tanto para o construtor como para o consumidor final. Este ano foram cerca de R$ 165 bilhões aplicados no SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo). A situação aqui no Rio Grande do Sul ainda é pior porque houve uma fuga maior da poupança do que no resto do Brasil e pela alta da taxa de juros. Além disso, tem a falta de recursos do FGTS, cada vez inventam algo diferente, como saque-aniversário, linha branca, que acabam desvirtuando o que era para ser o FGTS. Agora, estamos com ameaça de ficar sem os recursos do FGTS para o Minha Casa, Minha Vida. Precisa ser estruturado, em nível nacional, um plano de melhoria nas condições de tomada de crédito. É um cenário de incerteza, mas temos que continuar trabalhando. Com essas condições de pagar em 20 ou 30 anos, o ramo imobiliário possibilita que a classe média tenha acesso, melhore seu padrão. A enchente provou que essa política que está sendo trabalhada no novo plano diretor é uma política acertada porque vai se investir em mais densidade onde já tem infraestrutura, onde tem luz, tem água, esgoto tratado. Não adianta levar quem não tem dinheiro para Alvorada, Cachoeirinha, lá para o final da Zona Sul. Vamos trazer essas pessoas para o Centro, para a Ipiranga, para onde fique mais perto do ônibus. Por que uma pessoa tem que ficar duas horas em um ônibus até o trabalho? Por que não morar em um retrofit no Centro?

JC – O Centro se mantém como uma área importante?

Teitelbaum - Novos empreendimentos vão melhorando o Centro Histórico. O Centro tem essa conectividade com todos os pontos da cidade e Região Metropolitana. Tem que qualificar, dar índices construtivos a custo zero, aumentar a altura e a densidade. Existem vários e bons projetos de retrofit ali, vários prédios antigos sendo comprados para reforma. Quem vai para outros países vê aqueles prédios antigos convivendo com os novos. Não temos essa cultura de valorizar o antigo.

REPORTAGEM ESPECIAL

Em meio à retomada, empresas fazem lançamentos no RS

Período de estagnação e de incertezas foi superado pelo mercado, que viu desde os contratos mais econômicos até os de alto luxo se multiplicarem

Ana Esteves, especial para o JC

A enchente que parou Porto Alegre e boa parte do Estado no mês de maio teve reflexos importantes no setor da construção civil: obras precisaram ser suspensas por falta de mão de obra, de insumos e, em alguns casos, por terem sido alagadas. Mas, em pouco tempo, o período de estagnação e de incertezas foi superado pelo mercado que viu obras se multiplicarem e chegarem a patamares superiores aos de períodos normais desde os contratos mais econômicos, via Minha Casa, Minha Vida, até os de alto luxo, com projetos de arquitetos de fama mundial, como Pininfarina e Perkins & Will.

E a comprovação de que a recuperação foi rápida veio através dos números de uma pesquisa encomendada pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio grande do Sul (Sinduscon/RS), que aponta que, dos R$ 357 milhões em Valor Geral de Vendas (VGV) comercializados em abril, houve uma queda para R$ 241 milhões, em maio. No entanto, em junho, esse valor subiu de novo para R$ 306 milhões, julho R$ 391 milhões, agosto R$ 523 milhões e R$ 428 milhões, em setembro.

Veja a seguir alguns lançamentos recentes divulgados no Rio Grande do Sul e análises de executivos.

TÂNIA MEINERZ/JC

Obras precisaram parar por falta de mão de obra, de insumos e, em alguns casos, por terem sido alagadas

Enchentes fizeram habitação ganhar mais força no Estado no segundo semestre

MRV/DIVULGAÇÃO/JC

Ítalo Pita viu números acelerarem na MRV com programa do governo

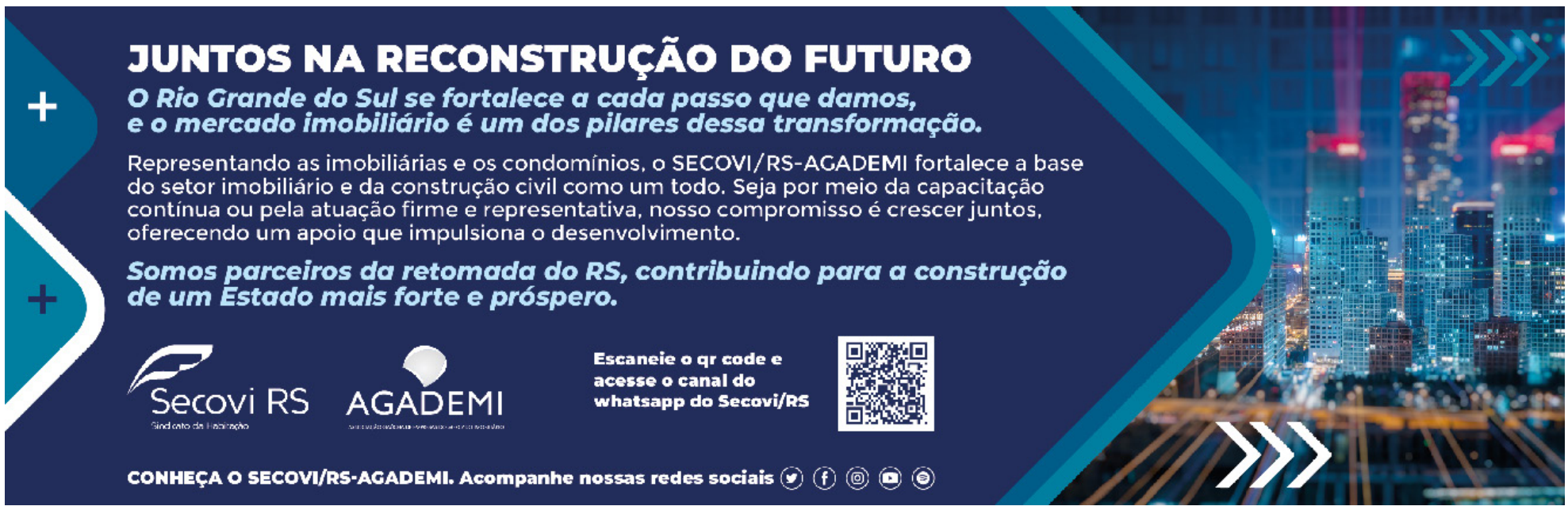
O diretor comercial da MRV Engenharia, Ítalo Pita, afirma que a tragédia climática que se abateu sobre o Estado entre abril e maio deste ano fez com que a habitação ganhasse mais força, tanto que para 2025 a expectativa de crescimento em termos de comercialização é de 15%. "Quando acontece esse tipo de coisa, assim como foi durante a pandemia de Covid-19, as pessoas, mais do que nunca, veem o lar como um lugar seguro de estar e toda a tragédia, por pior que seja, sempre será seguida pelo momento de reconstruir: a dignidade ganha força com relação à habitação, o emprego que fica mais forte." Essa tendência fez com que, a partir do mês de junho, houvesse uma maior propensão à compra de imóveis, principalmente apartamentos. "A tragédia levou muita habitação horizontal, muita casa foi destruída. Os nossos empreendimentos justamente têm, via de regra, o apelo da verticalização, que te dá mais segurança para as pessoas numa situação de enchente."

Segundo Pita, com esse apelo, o ano começou a ganhar um ritmo diferente, as vendas da empresa aceleraram desde junho, se intensificando no último trimestre, em função do programa Porta de Entrada, lançado pelo governo do Estado, que subsidia a entrada do cliente com R$ 20 mil na aquisição de seu primeiro imóvel, auxiliando famílias com renda de até cinco salários-mínimos. "Quando você coloca um subsídio de R$ 20 mil, basicamente aniquila a entrada que o cliente teria que dar. Ele fica muito perto de ter só o financiamento com o banco, com uma parcela muito baixa", diz Pita.

O programa garantiu um encaixe maior dos clientes que até então não tinha condições de compra. Até abril, a MRV vinha fazendo em torno de 160 vendas no Estado, o mês de maio foi atípico, não teve números computados. A partir de junho, as vendas saltaram para 220 e, em outubro, com o programa estadual, foram mais de 350 clientes assinando com as entidades bancárias. "Quase duas vezes o que a gente vinha fazendo no primeiro trimestre do ano, mostrando a força que os incentivos governamentais têm na condição que o cliente passa a ter para adquirir um imóvel. São 120 unidades vendidas, num comparativo entre novembro deste ano e do ano passado, por conta da adesão das pessoas ao programa."

O executivo diz que é possível dividir o ano do Rio Grande do Sul em três partes: o primeiro trimestre até abril vinha sendo um ano mais difícil do ponto de vista de liquidez, pois ano passado teve alguns desafios com relação à inflação, subida de preço, desencaixe de cliente, e dificuldade de conseguir encaixar financiamento.

"Num segundo momento, a tragédia no Estado que afetou muita gente, nossos corretores, pessoas que perderam suas moradias, afetou a indústria de modo geral também, porque querendo ou não, vem mais uma onda inflacionária com tudo isso. E depois essa fase que estamos agora de retomada."



REPORTAGEM ESPECIAL

Volume geral de vendas de construtora superou R$ 1 bi, mesmo com retração

Melnick teve obras impactadas pela enchente em bairros da Capital e em Canoas, mas bateu recorde em volume de vendas

A enchente afetou de modo bastante representativo o setor da construção civil como um todo no Estado: muitas obras precisaram parar por falta de mão de obra, pois colaboradores foram atingidos, a produtividade caiu por impactos severos na cadeia logística e de abastecimento, além da falta de acesso aos fornecedores, alguns fortemente atingidos. Mas, apesar do cenário caótico e de ter um trimestre do ano totalmente perdido, a Melnick bateu recorde e chegou a R$ 1 bilhão de volume geral de vendas (VGV) em 2024.

"Esse montante foi maior do que o observado em anos normais, sem perda de um trimestre inteiro, como ocorreu neste ano", afirma o vice-presidente de operações da Melnick, Marcelo Guedes. O executivo afirma que o impacto imediato nos negócios foi muito forte. Durante o mês de maio praticamente a empresa não conseguiu abrir espaços de vendas, e, com isso, a comercialização reduziu significativamente, ficou muito restrita a alguns negócios no modo de contrato virtual, ou até em algumas negociações que já estavam encaminhadas. Já nos meses de setembro e outubro ocorreu um aumento de produtividade e avanço físico das obras, alcançando um ritmo muito próximo do que era antes da enchente. A Melnick teve três obras diretamente impactadas no Menino Deus e na Cidade Baixa, em Porto Alegre, e em Canoas.

"Mas, para o volume de canteiros que temos de 18 obras, é um percentual baixo. Pelo estágio de execução das obras em fase de estrutura, elas acabaram não tendo perdas físicas e materiais expressivas, e já deram sequência na sua execução. O que ocorreu foi impacto de prazo em relação às datas que se previa anteriormente executar", avalia Guedes. Ele diz que o calendário de obras foi sendo postergado: as obras que pretendiam fazer no segundo trimestre foram feitas no terceiro, o que faria no terceiro, foi para o quarto e alguns negócios previstos para este ano foram remarcados para 2025. "É uma consequência natural, acaba faltando calendário para poder fazer tudo. Mas a resposta, de qualquer forma, foi positiva, mesmo que os empreendimentos tenham tido alguma defasagem."

Em 2024, a Melnick lançou seis empreendimentos, dois deles concentrados no primeiro trimestre. No segundo trimestre não houve lançamentos em função da enchente. "A pujança de retomada do mercado é que voltamos a fazer lançamentos no terceiro trimestre, com mais quatro empreendimentos, com desempenho realmente positivo."

Uma média de performance de vendas desses projetos demonstra que foram comercializados mais de 50% das unidades. Sobre o aquecimento das vendas e aumento da demanda por imóveis no pós-enchente, Guedes afirma que têm ocorrido, especialmente no segmento de moradia econômica, uma velocidade de absorção bastante elevada. "Até porque esses empreendimentos estavam prontos em estoque, e quase a totalidade acabou sendo rapidamente consumida por programas de incentivo governamentais." O executivo acrescenta que os empreendimentos de alto e altíssimo padrão também têm tido um bom volume de consumo.

Para 2025, a empresa aposta em um ano de estabilidade, baseado na perspectiva de que os projetos sigam tendo absorção comercial igual à do terceiro trimestre de 2024. "A esperança é de um bom ano, mas vamos precisar medir os impactos que vamos ter em termos de inflação, se estará mais controlada, em termos de taxa de juros e, naturalmente, a gente vai adaptando a característica dos projetos que a gente vai lançando", diz Guedes.

MELNICK/DIVULGAÇÃO/JC

Incorporadora classifica Teená como empreendimento de mais alto padrão

O executivo afirma que, em momentos macroeconômicos um pouco mais turbulentos, os segmentos de alto padrão se mostram mais resilientes. E aí, por vezes, a empresa acaba concentrando o lançamento nesse segmento. "De qualquer forma, o segmento de moradias econômicas nos parece que vai seguir tendo uma demanda alta, aquecido no próximo ano", acrescenta. O executivo diz que a empresa está atenta ao cenário macroeconômico, principalmente a questões relacionadas à taxa de juros, pois a expectativa de encerrar 2024 com uma Selic de um dígito não se concretizou. "Vivenciamos os últimos lançamentos neste cenário e o mercado segue respondendo bem. Estamos em etapa de pré-lançamento de empreendimentos nesse quarto trimestre no que a gente chama de eixo da 24 de Outubro."

Entre os lançamentos estão o Go Moinhos, o pré-lançamento do Jazz Nova York e do projeto Gama 1375, que fica na Marcelo Gama, 200. "Um dos pré-lançamentos de outubro foi o Zayt, um projeto da mesma linha do Teená, com 540m² de área privativa, dos quais 140m² são uma varanda, com pé direito triplo, num conceito de coberturas horizontais. O alto e altíssimo padrões estão no DNA da Melnick, foi onde a empresa iniciou a sua atuação", finaliza Guedes.

Conquista de tricampeonato inédito no prêmio Master Imobiliário

O empreendimento Teená, da Melnick, foi grande premiado da categoria residencial, durante a 30ª edição do Prêmio Master Imobiliário, principal premiação brasileira do segmento. Com o reconhecimento, a incorporadora se tornou a única da região Sul a ganhar o prêmio por três vezes.

Segundo o vice-presidente de operações da incorporadora, Marcelo Guedes, o propósito da Melnick é verdadeiro e tangível.

"Receber o prêmio pela terceira vez nos deixa bastante satisfeitos, pois está muito associado ao nosso propósito de poder promover transformação", afirma o vice-presidente da Melnick.

MELNICK/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa se tornou a única da região Sul a ganhar o prêmio, um dos mais importantes do Brasil, por três vezes

Em 2023, a empresa ganhou o prêmio com o Nilo Square e, em 2022, com o projeto do Pontal, na categoria soluções urbanísticas. O empreendimento premiado foi construído numa área com mais de mais de 7 mil m² no bairro Três Figueiras e é considerado o de mais alto padrão da história da capital gaúcha.

O nome Teená foi inspirado no fruto sagrado dos hebreus, o figo, símbolo de fertilidade, por ser repleto de sementes. O projeto de interiores e fachada foi desenvolvido pelo Studio Arthur Casas.

Já o projeto arquitetônico foi desenvolvido pelo escritório Roseli Melnick Arquitetura e Interiores. Com 19 pavimentos com uma ou duas unidades por andar, os amplos apartamentos contam com área privativa de 387 m² a 850 m² com coberturas que podem chegar a 1.200 m².

Localizado em região nobre da de Porto ALegre, no bairro Três Figueiras, o Teená teve 70% do terreno dedicado às áreas de convivência, amplas e finamente decoradas com mobiliários assinados por artistas como o designer brasileiro Geraldo de Barros e o arquiteto e designer polonês naturalizado brasileiro de Jorge Zalszupin.

Na área externa, o grande destaque é o bosque com natureza preservada formando um pulmão verde dentro do condomínio, além de áreas de lazer como piscinas e a quadra de tênis em saibro com medidas oficiais, além de área para crianças e pets.

Também há wellness center, algo muito valorizado hoje em dia devido aos cuidados com a saúde mental e física. Ainda nessa área, a empresa aposta em espaço fitness e um lounge para convivência.

Meta é crescer até 30% em faturamento em 2025

A Lamb Engenharia e Construção, especializada em empreendimentos corporativos e comerciais, para indústria e empresas de grande porte, prevê um crescimento de até 30% em faturamento para o próximo ano. A declaração é do diretor-executivo e engenheiro Julio Cesar Bratz Lamb. "Ainda não temos os números consolidados pois não fechou o ano, mas seguramente vai ficar nesse percentual", afirma.

A empresa, que tem no seu portfólio clientes como General Motors, Coca-Cola, Unimed, Laghetto Hotéis e CMPC, não foi diretamente impactada pela enchente, apesar de a sede ser em Canoas e ficar exatamente na rua onde se dividiu a água. "Do lado de lá tinha água e do nosso lado não chegou, foi muita sorte", diz. Ele conta que na sede da construtora foi montado um abrigo provisório, onde ficaram 35 pessoas por um período de 40 dias, muitas delas funcionários, parentes deles e vizinhos de funcionários. As obras em andamento também não foram atingidas, mas o executivo conta que duas empresas que foram impactadas, cujas sedes foram construídas pela Lamb, solicitaram ajuda. "Fechamos dois contratos de reconstrução de fábricas que tiveram boa parte da obra civil danificada, em Canoas e em Porto Alegre."

Lamb diz que a empresa, que tem quase 40 anos de mercado, vem fazendo alguns investimentos para se tornar mais produtiva, tecnológica e eficiente. O investimento nesses quesitos fez com que, nos últimos anos, a Lamb aumentasse a receita sempre em torno de 30%. "Em 2024, em função da enchente, algumas demandas foram reprimidas, mas foram compensadas pelas obras de recuperação de estruturas danificadas pela água. No balanço geral ficou um bom ano", afirma Lamb.

O ano de 2025 ainda é visto por ele como uma grande incógnita, apesar de negócios já contratados e que vão iniciar no ano que vem. "Trabalhamos sempre por demanda contratadas para algum projeto de empresas que estão vindo investir no Estado. O problema é que, depois da enchente, o Rio Grande do Sul não vem sendo um estado muito atrativo para investimentos, comparativamente com outros da Federação e ainda não identificamos demandas concretas para 2025", diz Lamb. Além disso, das empresas que estão aqui, algumas já estão encerrando seus ciclos de investimento e não há indicativo de quais serão as próximas demandas das indústrias já instaladas.

Lamb cita o caso da General Motors, que estava fazendo investimento em razão da fabricação de um novo carro. "Mas esse investimento vai ser finalizado ainda em 2024, então 2025 não tem previsão de novos aportes por parte deles." Além de atuar em Porto Alegre e na Região Metropolitana, a Lamb desenvolve projetos em outros municípios. "Acabamos de entregar um hospital da Unimed em Rio Grande, no final de outubro, e fizemos várias obras naquele município. Vamos lançar um empreendimento em Pelotas também", cita.

Entre as preocupações da empresa, a questão ambiental tem conquistado cada vez mais espaço, especialmente diante das tragédias climáticas. "Essa demanda está ficando cada vez mais latente, mais incorporada dentro das empresas de uma forma genuína." Recentemente, a Lamb projetou uma portaria de madeira engenheirada, que é processada industrialmente a fim de otimizar o seu desempenho para uso na construção civil na CMPC. "É a maior obra de madeira engenheirada do Rio Grande do Sul, bem diferente, arquitetonicamente, inovadora, com um material que pode ser replantado, então é possível ter um processo totalmente sustentável, pois o eucalipto é replantado e vai produzindo mais materiais estruturais com esse replantio", justifica. Segundo ele, toda a cadeia da construção civil e indústrias que são fornecedoras, estão ficando mais sustentáveis e com práticas mais inteligentes.

LAMB/DIVULGAÇÃO/JC

Julio Lamb percebe que Estado não está atrativo para investimentos

Conteúdo produzido pelo Núcleo-i Conteúdo multimídia patrocinado para Simonetto

Simonetto Grupo Duarte comemora 17 anos de excelência e conquista Prêmio Top of Mind pelo 2º ano

Em 17 de novembro, a Simonetto Grupo Duarte completou 17 anos de atuação no mercado de móveis planejados. Com lojas em Porto Alegre e Canoas, a empresa comemora, além de sua trajetória sólida, a conquista do Prêmio Top of Mind de Qualidade pelo Instituto Nacional de Pesquisa e Qualidade (INPEQ) pelo segundo ano consecutivo.

Trata-se de um reconhecimento que reflete a confiança do mercado e dos consumidores na marca.

A empresa passou por uma profunda reestruturação, implementando práticas de gestão de alto desempenho e capacitações para garantir que cada colaborador esteja alinhado com o padrão de qualidade que é marca registrada da Simonetto.

Esse esforço culminou em um aumento expressivo de vendas e na fidelização de clientes cada vez mais exigentes, uma estratégia que vem mostrando resultados concretos.

O gerente geral, João Lacerda, destaca a importância do compromisso com a qualidade e a confiança de clientes e parceiros.

"Nos últimos três anos, focamos na estruturação de processos inovadores e capacitamos nossa equipe. Com isso, estabelecemos novos recordes de vendas sem descuidar da qualidade que é marca registrada da empresa, culminando na conquista do prêmio Top of Mind em 2023 e 2024, reafirmando nosso compromisso com a excelência e a satisfação do cliente", afirma Lacerda.

Cada etapa, desde a concepção do projeto até a montagem, é realizada por equipes próprias e treinadas, garantindo um serviço completo e integrado, que inclui logística e montagem realizada por frotas e montadores exclusivos.

Com a proposta de oferecer móveis planejados de altíssimo padrão, 100% personalizáveis e acabamento excepcional, a produção industrial é realizada com maquinário de última geração e tecnologia alemã.

Este modelo de operação, aliado a produtos feitos milímetro a milímetro para atender às necessidades de cada cliente e as garantias oferecidas, é parte essencial do sucesso da marca.

Com 17 anos de trajetória, a Simonetto Grupo Duarte segue sua missão de proporcionar bem-estar e sofisticação aos lares gaúchos, reafirmando-se como uma escolha de confiança para projetos de interiores personalizados e de alto padrão. Com produtos de qualidade superior e atendimento diferenciado, a marca comemora seu aniversário com orgulho e a certeza de que está preparada para enfrentar os próximos desafios do setor.

Raphael Santos/Divulgação/JC

Marca segue sua missão de proporcionar bem-estar e sofisticação aos lares gaúchos

REPORTAGEM ESPECIAL

Construtora comercializou 80% dos imóveis que lançou

Apesar das dificuldades impostas pela tragédia climática no RS, Cyrela conseguiu dar a volta por cima e superar vendas

CYRELA/DIVULGAÇÃO/JC

CEO da Cyrela, Rodrigo Putinato relata que perspectiva para 2024 era de um ano histórico, com recorde de vendas

O ano de 2024 tinha tudo para ser catastrófico para as construtoras das cidades atingidas pela enchente. O sentimento das empresas era de que ele estaria perdido diante do cenário desolador imposto pela tragédia. Com a Cyrela não foi diferente: a expectativa de ter um ciclo com alto nível de volume geral de vendas (VGV), que começou com comercializações recordes nos primeiros meses, parecia não ser mais possível de se concretizar. "A catástrofe foi uma coisa gigantesca. No começo do ano, criamos um logo chamado de Ano Histórico, pois a perspectiva era de fazer um período maravilhoso de lançamentos. Em seguida, no segundo lançamento, veio a enchente e foi desespero total", afirma o CEO da Cyrela, Rodrigo Putinato. Mas, mesmo diante das dificuldades impostas pela tragédia climática que se abateu sobre o Estado, a construtora conseguiu dar a volta por cima e comercializou 80% dos imóveis que lançou.

Até o empreendimento que foi parcialmente atingido pelas águas, o Vista Praia de Belas, vendeu 430 apartamentos em 14 dias. Para o executivo, o Menino Deus encheu por um erro, pela falha nas bombas, então na teoria não é mais para acontecer. "Mesmo assim, elevamos o térreo do Vista Praia de Belas para que a cota de onde encheu não se repita. Acho muito difícil que aconteça de novo, porque é diferente de outros lugares. Canoas, por exemplo, se acontecer de novo, tende a alagar, mas Porto Alegre, na teoria, se os diques e se as bombas funcionarem, é mais difícil", avalia Putinato. Além da situação no Menino Deus, o evento da enchente obrigou a Cyrela a distratar um terreno em Eldorado do Sul. "Não vamos lançar mais o loteamento, pois não tem cabimento, não tem como convencer as pessoas de irem para lá porque ali foi muito afetado com a enchente."

Putinato relembra que o impacto nas obras foi muito grande, porque o efetivo não ia trabalhar já que 43 funcionários perderam tudo. Foram três meses em que empreiteiros quebraram, empresas não conseguiram suprir os prazos combinados, empresas de vidro que foram arrastadas e não puderam atender às demandas dos empreendimentos. "Comecei a receber muitas ligações de prefeitos, de ministros e as ajudas se iniciaram. Tínhamos comprado um terreno grande onde era o IPA. Tem um ginásio que liberamos para abrigar as pessoas, compramos colchões, providenciamos gerador, banheiro químico, comida, roupa, um grande movimento de assistência humanitária."

CYRELA/DIVULGAÇÃO/JC

Lançamento da marca, o Vista Praia de Belas vendeu 430 apartamentos em 14 dias e teve seu térreo elevado

Foi só a partir de agosto que a empresa fez o segundo lançamento do ano, que era para ter sido antes de maio, antes da enchente, e também teve 100% de vendas. Depois foi lançado outro produto de alto luxo, o Ereditá: com unidades de até 780 m², com arquitetura Perkins & Will, primeiro empreendimento deles em Porto Alegre, no valor de até R$ 22 milhões. "Não quis abrir a porta e começar a vender assim que acabou a enchente, porque eu me senti mal em ofertar. Mantive o plantão fechado e fui trazendo os clientes individualmente para serem atendidos por mim. Estamos com 11 unidades assinadas, de um total de 23."

Entre os lançamentos do ano, Putinato destaca ainda o Vista Menino Deus, 100% vendido em 23 dias, o Vista Nova Carlos Gomes, com 327 unidades, das quais 187 vendidas (no fechamento desta edição) em uma semana. "Mas a verdade é que a gente conseguiu um excelente ano com todas as circunstâncias que aconteceram. Não é normal lançar e vender 100% de um empreendimento em 23 dias."

As expectativas para 2025 são reservadas, em função do cenário econômico que, na opinião de Putinato, não melhorou. "Teve piora em Porto Alegre. Não sei se isso que está acontecendo é uma reacomodação devido à enchente, porque a gente sabe que a economia não melhorou. Os juros estão altos e o que faz o mercado imobiliário girar são os juros baixos, e estão altos. Além disso, o crédito está difícil", avalia.

Segundo ele, a Caixa Econômica Federal está demorando para liberar dinheiro e fica difícil para repassar, então o sentimento ainda é de muito receio para o próximo ano. O executivo não pode revelar quais serão os lançamentos de 2025, mas adianta que está com uma série de projetos em terrenos muito bons. "Somos uma empresa de negócios: se o mercado estiver indo bem, lançamos e vendemos mais. Se estiver indo mal, nós seguramos. Mas eu estou indo com o pé no acelerador", antecipa. Mesmo fazendo mistério, ele garante que o primeiro lançamento está previsto para março: um empreendimento no Moinhos de Vento com unidades de 170m² a 195m². "Em abril já temos outro, em maio mais um. Mas não tenho obrigação de lançar. Eu tenho obrigação de fazer bons negócios. Se lanço um e foi bem, vamos sentir o mercado. Se a gente notar que começou a dar uma piorada, a gente dá uma segurada."

Sobre as tendências do mercado da moradia, Putinato diz que as pessoas têm duas grandes demandas: em relação à vida, ao dia a dia, e em relação a alto luxo. No primeiro quesito, elas querem mais praticidade, com apartamentos mais compactos de 20m² a 25m² e perto dos grandes centros.

"As pessoas preferem estar próximo de tudo que é gostoso, comprar um apartamento menor, mais fácil de comprar, mais barato do que um apartamento maior, lógico. E esse viver gostoso. Morar gostoso, descer e tomar um café, sair, andar na rua, pegar, ir ao supermercado, fazer essas praticidades da vida."

A segunda tendência é a grande procura por imóveis de alto luxo que, em alguns casos, proporciona a aquisição de um imóvel exclusivo. "As pessoas não querem ter um apartamento igual ao de todo mundo, querem um megaexclusivo." Em Porto Alegre, esse conceito está presente no empreendimento Cyrela by Pininfarina, localizado no bairro Bela Vista. "Todos os móveis das áreas comuns foram trazidos da Itália, pois o projeto é do escritório do Paolo Pininfarina. Foram cinco containers de Milão. É o empreendimento mais caro da cidade."

A exclusividade está na possibilidade de as pessoas poderem modular o apartamento da maneira que quiserem, pois o imóvel é entregue sem o acabamento interno para que possa ser dividido do jeito que o comprador preferir. "Ele define na planta como quer que sejam os espaços internos, para que depois não tenha que quebrar."

TECNOLOGIA

Edifício comercial é revitalizado com sistema construtivo em aço

Estrutura metálica oferece possibilidade de modificações futuras sem grandes intervenções, facilitando os processos

A avenida Nova York, em Porto Alegre, ganhou um novo olhar com a revitalização do Edifício Comercial New York 364, projeto com soluções contemporâneas do escritório Corteo Arquitetos. Respeitando o passado e atendendo ao presente, o empreendimento exemplifica a integração entre tradição e inovação. De acordo com Dariana Tessari, do Corteo Arquitetos, escritório responsável pelo projeto, preservar a essência do conjunto arquitetônico foi o maior desafio.

"Era crucial manter a história da edificação, respeitando a altura e o desenho das antigas aberturas. Além disso, tivemos que integrar novos materiais, uma exigência do cliente preocupado em ampliar as possibilidades de locação de um imóvel que estava desocupado há anos."

Uma das características mais marcantes do projeto foi a utilização do sistema construtivo em aço na renovação do edifício. "Optamos por estruturas metálicas e vidro, pois são materiais alinhados a uma arquitetura moderna e inovadora, além de serem sustentáveis e oferecerem vantagens significativas em termos de rapidez e eficiência na execução", destaca Dariana.

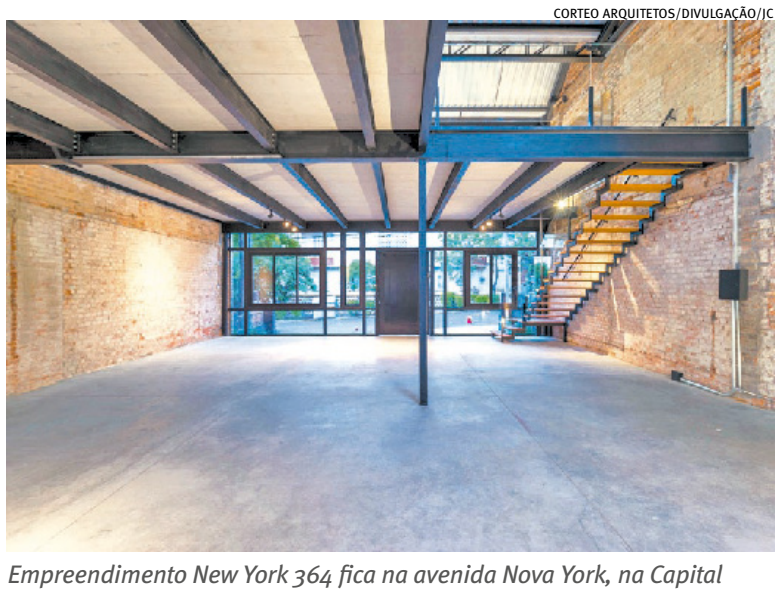
Outro ponto do projeto foi a criação de uma "caixa de luz" com o uso do aço e do vidro, proporcionando estética e vantagens funcionais. "A entrada abundante de luz natural realçou a sensação de amplitude e modernidade, estabelecendo uma conexão visual entre os espaços interno e externo, tornando o edifício mais acolhedor e contribuindo para uma maior eficiência energética", pontua a arquiteta.

Por se tratar de um bairro patrimonial de Porto Alegre, a integração do novo design com o contexto arquitetônico foi fundamental. "O aço, com sua versatilidade e aparência neutra, facilitou a harmonização com elementos históricos", explica Dariana, acrescentando que a sua utilização permitiu que o desenho se destacasse de maneira sutil, sem competir com o entorno, criando um diálogo enriquecedor entre passado e presente.

"O sistema construtivo em aço também colaborou significativamente ao proporcionar grande flexibilidade no layout interno do espaço comercial. Essa característica permitiu adaptações rápidas para diversas necessidades de locação, como lojas, escritórios e espaços multifuncionais", acrescenta a arquiteta, informando ainda que a estrutura metálica oferece a possibilidade de modificações futuras sem grandes intervenções, facilitando a transformação do espaço de acordo com as demandas do mercado.

O compromisso com a sustentabilidade também foi prioridade no projeto desenvolvido pelo escritório Corteo. "O que mais nos motiva ao utilizar o sistema construtivo em aço é o fato de ser 100% reciclável e reutilizável inúmeras vezes", pondera a arquiteta, acrescentando que acredita que a abordagem apresentada por esse projeto é o futuro da construção civil, por conta principalmente da redução significativa dos impactos ambientais.

CORTEO ARQUITETOS/DIVULGAÇÃO/JC



Empreendimento New York 364 fica na avenida Nova York, na Capital

OBRAS COMERCIAIS, INDUSTRIAIS E CORPORATIVAS

Construir **relações,**
potencializar **soluções.**

LAMB
ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO

lamb.eng.br | @lamb_engenharia | f in /lambengenharia

ADQUIRA SEU
CON

REDENÇÃO JP

A PARTIR DE
R$ 312.616
UNID. 317 | 25 M²

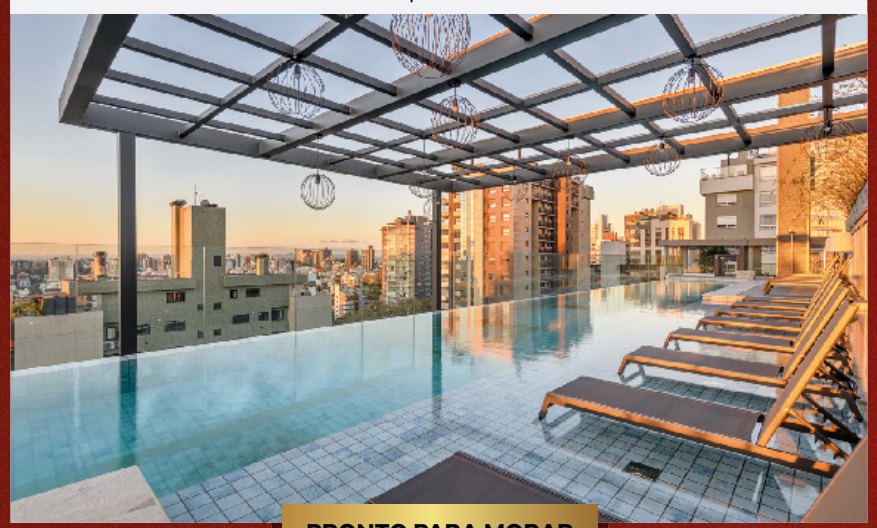
STUDIO | CIDADE BAIXA

PRONTO PARA MORAR

THE ARCH

A PARTIR DE
R$ 357.266
UNID. 316 | 28 M²

STUDIO | BELA VISTA

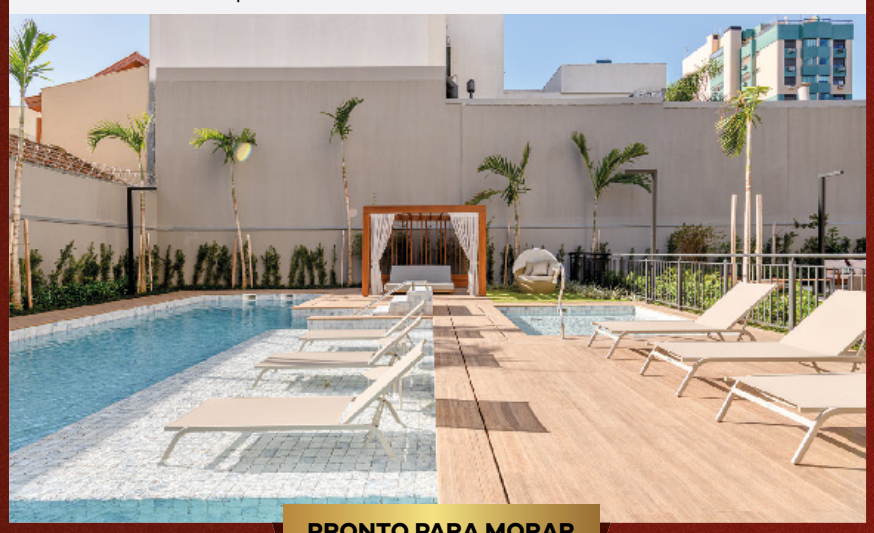


PRONTO PARA MORAR

PRIME WISH

A PARTIR DE
R$ 419.080
UNID. 210 | 56 M²

2 DORMS | PRÓXIMO À AV. BENJAMIN CONSTANT



PRONTO PARA MORAR

PRIME WALLIG

A PARTIR DE
R$ 455.431
UNID. 806 | 56 M²

2 DORMS | AO LADO DO BOURBON WALLIG

PRONTO PARA MORAR

VISITE OS DECORADOS

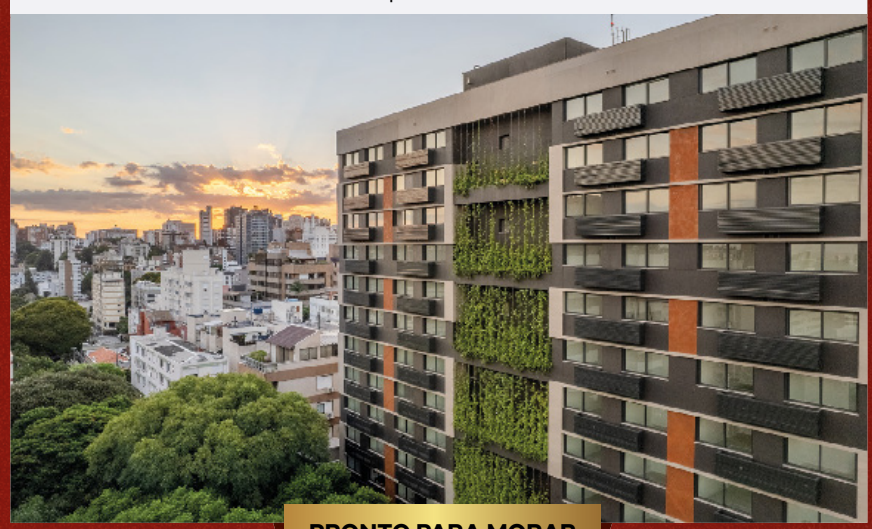
RUA IVÉSCIO PACHECO, 89 | EM FRENTE AO SHOPPING IGUATEMI

APARTAMENTO NOVO COM
DIÇÕES ESPECIAIS.

LUCAS by yoo

A PARTIR DE
R$ 376.647
UNID. 211 | 27 M²

STUDIO | MONT'SERRAT

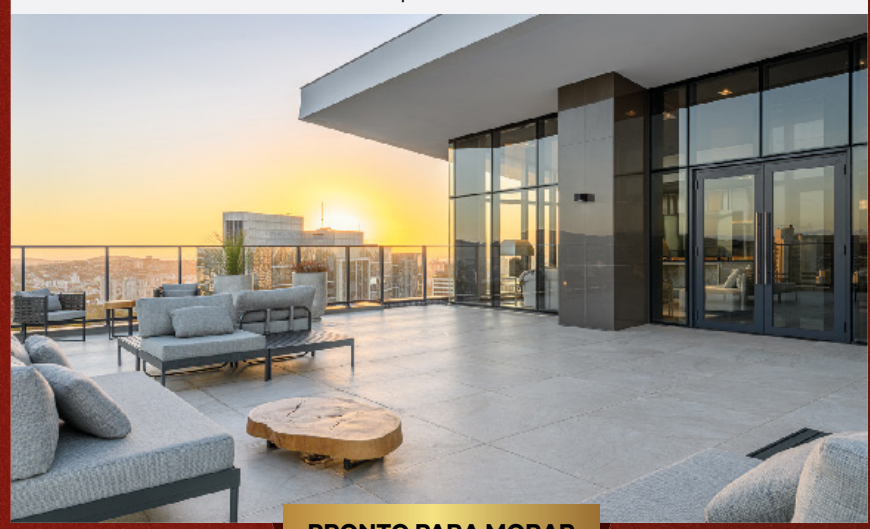


PRONTO PARA MORAR

FLOAT RESIDENCES

A PARTIR DE
R$ 519.104
UNID. 1405 | 43 M²

1 DORM | PETRÓPOLIS

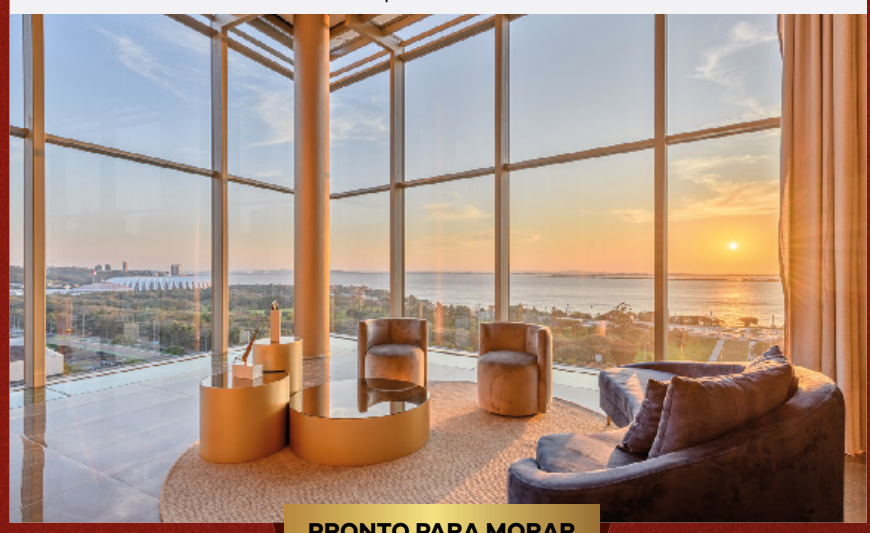


PRONTO PARA MORAR

ATMOSFERA | SKY

A PARTIR DE
R$ 2.190.447
UNID. 703 | 138 M²

3 DORMS | PRAIA DE BELAS

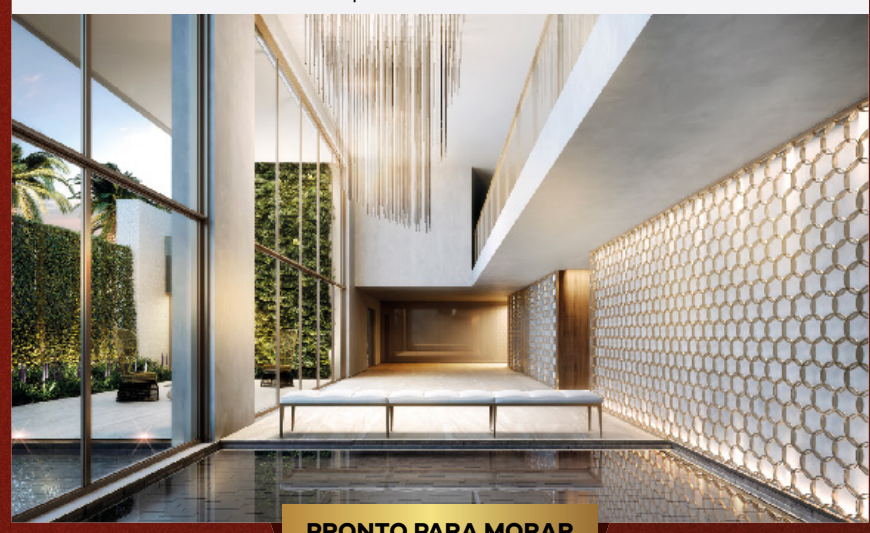


PRONTO PARA MORAR

yoo MOINHOS

A PARTIR DE
R$ 4.616.396
UNID. 402 | 526 M²

4 SUÍTES | MOINHOS DE VENTO



PRONTO PARA MORAR

CYRELA.COM.BR
3092.8600

CYRELA | GOLDSZTEIN

VALORES VÁLIDOS EXCLUSIVAMENTE PARA AS UNIDADES ANUNCIADAS, DISPONÍVEIS ATÉ 30/11/2024, OU ENQUANTO DURAREM OS ESTOQUES.

TENDÊNCIA

Restauro de prédios históricos ganha adeptos no Estado

MOINHO ELLWANGER/DIVULGAÇÃO/JC

Movimento de empreendedores recuperando imóveis antigos para dar vida a negócios é crescente no Rio Grande do Sul; o Moinho Ellwanger, em Sapiranga, é exemplo nesse segmento

Momento é de transformação do mercado de restauro, especialmente no setor privado, com preservação do patrimônio arquitetônico

Ana Esteves, especial para o JC

Muitos motivos podem levar as pessoas a quererem recuperar e restaurar um prédio antigo e, dessa forma, preservar não só o patrimônio histórico e cultural, mas a memória de toda uma época. Há quem preserve a casa que era dos antepassados, por questões afetivas e de necessidade de manter vivas as lembranças de família e pela importância social e econômica da propriedade. Outras pessoas buscam casas antigas para iniciarem novos negócios, por entenderem a importância histórica, a qualidade e o atrativo econômico que construções antigas podem ter. Há ainda quem se dedique a preservar o patrimônio arquitetônico público e tudo de histórico que vêm junto com ele.

"Vivemos um momento de transformação desse mercado do restauro, especialmente no setor privado, mesmo que ainda muito incipiente. Até poucos anos atrás, esse mercado da conservação e do restauro arquitetônico estava majoritariamente voltado a bens públicos", afirma o arquiteto e coordenador do projeto O Campanário, Jorge Luís Stocker Junior. Segundo ele, muitos empreendedores buscam o imóvel histórico por conta da mensagem que a construção traz, a qual é agregada ao negócio. "Uma das formas mais baratas de ter um imóvel interessante para o seu negócio é optar por um imóvel antigo, pois fazer um imóvel novo, nos padrões de um antigo que demanda acabamentos de alto padrão, que chame a atenção, é muito caro", diz Stocker Junior.

O arquiteto mestre e especialista em edificações do patrimônio cultural, Lucas Volpatto, do Studio1 arquitetura, diz que existe uma tendência mundial de as pessoas valorizarem lugares antigos para instalarem seus estabelecimentos comerciais e ressignificá-los com outras ocupações e novos usos. "São lugares que se tornam mais atraentes, mais interessantes, porque a preservação só se justifica com o uso. Acho bem saudável essa procura quando bem adequada dentro dos princípios da preservação e da conservação." Segundo ele, uma construção antiga tem várias qualidades para serem observadas, ter uma fruição maior ao habitar o espaço por causa de um café, de um restaurante, de uma loja, de um centro cultural. "A ocupação sempre justifica a preservação e a permanência daquele bem, senão ele vira um monumento que perde a sua função como patrimônio", diz Volpatto.

Existe tanta falta de conhecimento que os municípios ainda estão muito pouco estruturados para fazer de fato uma restauração. Algumas vezes tem restrição, não pode demolir a edificação porque ela é inventariada ou tombada, mas como não tem equipe técnica em restauro, saem algumas caricaturas de preservação. "Tem que deixar a casa, então a pessoa faz o mesmo projeto que ela faria sem a casa e deixa aquela fachada de pórtico, puxa um telhado atrás, então é uma coisa bem desrespeitosa. É como se a gente imaginasse que fosse preservar uma biblioteca mantendo a capa dos livros e o conteúdo mesmo dos livros, a gente joga fora", compara.

Para Volpatto, o grande desafio é sempre a questão do conhecimento, que deve ser passado para o cliente sobre a importância da preservação, para a equipe de mão de obra que não está acostumada a trabalhar com algumas técnicas tradicionais e também para a sociedade sobre o porquê de estar preservando. "Nos projetos de restauro precisamos saber interpretar o bem, para poder intervir, porque, diferentemente de obras convencionais, no caso de patrimônio histórico cultural, quem dá as diretrizes não é o arquiteto, nem o cliente, e sim o patrimônio, é aquele edifício que dá as diretrizes, principalmente tem que ser muito bem interpretado."

Volpatto destaca ainda a importância da conservação da memória no trabalho de restauro de prédios antigos, preconizando a manutenção da autenticidade, respeitando as camadas históricas do imóvel, a trajetória do edifício no contexto em que foi construído. "As casas são resultado da nossa sociedade, da nossa forma de pensar, da nossa época." Para os profissionais que trabalham com edificações do patrimônio cultural, a pesquisa é contínua, com o objetivo de buscar as potencialidades dos bens, mantendo sempre as questões de autenticidade e originalidade, quando possível.

Casa de 1920 ganha nova roupagem para abrigar cafeteria

Um café criado com a temática da personagem Dona Florinda, da série de TV mexicana Chaves, encanta a todos que passeiam pelas ruas do bairro Hamburgo Velho, em Novo Hamburgo. Não só pelo tema, mas pela casa que abriga o estabelecimento batizado de Florinda's: uma construção de 1920 que foi completamente restaurada para abrigar o negócio da empresária Gabriela Borba Furtado. "Sabe-se que, na década de 1920, o imóvel foi construído ou adaptado para a alfaiataria de João Emílio Leyser. Após o encerramento da alfaiataria, em 1941, a casa foi reformada para uso residencial e alugada. Muitos moradores da casa vêm tomar café frequentemente no espaço e conversar sobre suas memórias afetivas do local", conta Gabriela.

O Florinda's era um imóvel que estava todo descaracterizado, pois várias empresas alugaram e fizeram reformas que mudaram a configuração original da casa: trocaram janela, telhado. "Os donos do café nos procuraram especificamente para o restauro. Eles queriam realmente que a casa voltasse a ter um aspecto de prédio histórico porque era uma demanda dos clientes", afirma o arquiteto e coordenador do projeto O Campanário, Jorge Luís Stocker Junior.

A partir da obra, foram repostas esquadrias originais, que precisaram ser confeccionadas por marceneiro, aplicado o reboco tradicional com cal e areia, e a casa pintada com tinta compatível. Era uma fachada que passava batida e não era parte do negócio. Ao recuperar o patrimônio cultural e arquitetônico, criou um vínculo com as pessoas. Um dos grandes desafios do restauro é encontrar peças de reposição, como adornos, janelas, ladrilhos. No caso do Florinda's, foi trazido um carpinteiro que trabalha de uma forma mais tradicional, que sabe o tipo de abertura e seu ângulo. "São peças que não têm no mercado. É preciso capacitar e sensibilizar a mão de obra, em geral, a gente vê que o pessoal joga a argamassa de cimento por cima da casa histórica e prejudica toda a fachada. Elas são tão genéricas que podem abrigar qualquer tipo de negócio, só que elas são tão pouco segmentadas que não alugam, ficam encalhadas", entende.

FLORINDAS/DIVULGAÇÃO/JC

Imóvel do estabelecimento, em Novo Hamburgo, estava descaracterizado devido a alterações anteriores

Família transforma moinho do século XIX em espaço cultural e gastronômico em Sapiranga

Durante muitos anos do século XIX, o Moinho Ellwanger era um dos responsáveis pela iluminação das casas do município de Sapiranga, no Vale dos Sinos, a partir da produção de azeite de amendoim, usado nas lamparinas das residências. A edificação na técnica construtiva Enxaimel segue de pé até hoje e, depois de um longo tempo desativada, passa agora por um processo de restauro e revitalização para se transformar em um ponto turístico e gastronômico do município. A ideia foi da arquiteta, coordenadora do projeto de preservação e restauro da Casa e Moinho Ellwanger, Julia Wartchow, que pertence a 5ª geração da família a ocupar a propriedade. "Esse bem está na família desde a criação do lote colonial em 1870, quando a área foi vendida pelo Barão do Jacuí. Meu avô nasceu na casa e ouvíamos suas histórias", conta Julia.

Para dar início ao trabalho, foi realizada uma pesquisa histórica, acadêmica e documental, além de entrevistas com aos moradores da região que viram o moinho em funcionamento e frequentavam a casa, nos tradicionais bailinhos alemães. "A comunidade reunia alguns músicos com diferentes instrumentos e algumas famílias dos arredores dançavam no salão da casa", conta Julia. Segundo ela, esta memória local foi essencial, pois acrescentou muitas informações sobre o cotidiano, os saberes locais, as práticas comunitárias, como os bailes, a culinária e o funcionamento do moinho.

"Se o local fosse demolido, o último moinho de azeite de amendoim, estas memórias se perderiam. Pelas nossas pesquisas, acreditamos que este é o último moinho do tipo e resgatamos informações do seu funcionamento." A ideia é fazer com que o moinho volte a operar, mas para isso eles buscam mão de obra especializada que consiga fazer a engrenagem funcionar. Originalmente, era movida à tração animal. Segundo a arquiteta, que também é responsável pelo projeto retrofit do espaço, a ideia do espaço cultural se mostrou viável, por uma série de aspectos. "O acesso fácil, próximo a Porto Alegre e municípios turísticos, o fato de ter um moinho singular pela sua funcionalidade, por estar completo e preservado, em seu local original e um ambiente natural diversificado, com área significativa de Mata Atlântica preservada", explica a arquiteta.

Julia conta que a família conseguiu o tombamento do bem — fato que permitiu a criação do primeiro Livro Tombo do município de Sapiranga — para facilitar o acesso a recursos de leis de incentivo à cultura, tanto para o restauro como para atividades de educação, como visitação escolar e produção audiovisual sobre a memória do local. "Uma dificuldade é que não existe nenhuma linha de crédito no mercado voltado para a preservação do patrimônio histórico. Por enquanto, estamos usando recursos próprios, inclusive para ações emergenciais de preservação, como substituição do telhado. Vamos constituir uma associação para buscar os recursos que precisamos para manter e preservar o local", finaliza.

MOINHO ELLWANGER/DIVULGAÇÃO/JC

Para o restauro do Moinho Ellwanger foram ouvidos idosos e realizada uma pesquisa acadêmica documental

TENDÊNCIA

Capela centenária da Ufrgs é recuperada e contará com memorial para comunidade em Eldorado do Sul

Ana Esteves

Obras de restauro e recuperação do patrimônio cultural arquitetônico são rotina para o setor de Patrimônio Histórico da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (SPH/Ufrgs), mas um projeto recente ganhou carinho especial por parte da equipe: a restauração da capelinha de São Pedro, localizada na estação Experimental Agronômica da Ufrgs, em Eldorado do Sul.

A manutenção e conservação da pequena igreja foi a condição estabelecida pela família proprietária das terras para a venda da área que, na década de 1960, foi comprada pela universidade. "A gente nota que quando as pessoas têm uma ligação afetiva com a memória do lugar, da edificação, quando isso é identificado como algo seu ou tem um pertencimento, amplia exponencialmente o desejo pela preservação e a vontade de perpetuar isso para outras pessoas, para que possam usufruir e ter os mesmos sentimentos", afirma a arquiteta e urbanista do SPH/Ufrgs, responsável pela fiscalização da obra, Ana Lúcia Dreyer.

Todo o processo de restauro foi feito de acordo o original: as telhas coloniais foram retiradas com cuidado, lavadas, recolocadas e as quebradas foram substituídas por telhas semelhantes. Os ladrilhos foram feitos iguais aos originais, a partir de um molde específico.

A parte externa da edificação foi feita como antigamente: usando barro como massa de reboco e pintura com cal. "Interviemos o mínimo possível na edificação e uma alteração importante é acessibilidade, com uma rampa eliminando o desnível, além da criação de um memorial com a história da Capela e da Estação", afirma a arquiteta e urbanista do SPH/Ufrgs, também integrante do projeto, responsável pela fiscalização da obra, Camila Zanini.

Ana acrescenta que iniciativas de restauro vêm atreladas a questões de sustentabilidade e de ocupação do espaço urbano, transcendem o uso da edificação e reforçam a importância do prédio em determinada cidade.

"Ao mesmo tempo que a gente vê um crescimento de uma corrente de pessoas mais engajadas em preservar, também tem o oposto bem forte", afirma a arquiteta. A próxima obra prevista pela equipe do SPH é a reforma do prédio da Rádio da Universidade, localizada no Campus Centro. "A nossa expectativa é que inicie a obra em 2025", afirma Ana.

Os trabalhos de restauro dos prédios históricos da universidade dependem, em grande parte, da captação de recursos da Lei de Incentivo à Cultura (LIC), através do projeto Resgate, que existe há mais de 20 anos, e de doações de pessoas físicas que acontecem durante todo o ano. Sempre no fim do ano há o Dia da Doação, que nesta edição deve ocorrer na segunda semana de dezembro.

UFRGS/DIVULGAÇÃO/JC

Manutenção e conservação da pequena igreja foi a condição estabelecida pela família proprietária das terras

Na época da fazenda, a capela costumava ser usada para a realização de eventos religiosos não só para a família proprietária das terras, mas também para os moradores que viviam nas imediações. Camila acrescenta que a tipologia arquitetônica da Capelinha, como é chamada pela comunidade, é bem tradicional das capelas rurais da mesma época no Brasil.

Segundo a arquiteta, existe uma nave única, num volume principal, associada a um volume lateral mais baixo na composição e que corresponde à sacristia. "É uma edificação caracterizada por simplicidade arquitetônica, sem rebuscamentos decorativos, mas com um conjunto de vitrais coloridos em mosaico sobre a porta principal e nos óculos", afirma Camila.

Outros detalhes interessantes estão no frontão triangular que faz o acabamento superior e contém uma cruz em trevo no topo, cujos círculos interseccionados representam a Santíssima Trindade Católica, além de pináculos nas extremidades laterais da fachada. A aquiteta Ana Dreyer conta que mesmo depois que a universidade comprou a área de fazenda onde está a capela, a edificação foi mantida para seu uso original. "A comunidade universitária usava a capelinha como templo religioso", relembra. Para Ana, o engajamento das pessoas para doação de recursos para obras na universidade é bem mais fácil quando são ex-alunos que frequentaram determinados espaços e que se sensibilizam com a necessidade de recuperação dos mesmos.

"Quando as pessoas são de fora, o trabalho na parte de divulgação e de educação patrimonial é ainda maior para fazer com que entendam a importância de manter a memória dos lugares." No caso da Capelinha, ela seguia sendo a queridinha da comunidade universitária que transita pela estação experimental. Ana conta que, antes de a reforma começar, uma funcionária da universidade ia todos os dias colocar flores no altar para adornar a capela. "A capelinha cativa as pessoas, pois apesar de pequenininha, ela é muito bonita, é simples, e é querida assim, especialmente por ser a única dentro da Ufrgs, que é uma entidade laica." Camila diz que a capela fica localizada na parte mais central da estação agronômica, perto do restaurante universitário, da administração e do alojamento dos estudantes. "Tem um eixo de palmeiras, que são 12 palmeiras que chegam na porta da capelinha. Inclusive tem uma história que cada árvore representa um dos 12 apóstolos. Tem alguns professores que dizem que uma das palmeiras volta e meia e morre e nasce de novo e que ela representa Judas", diz a arquiteta. Segundo ela, o terreno onde a capela foi erguida devia abrigar uma série de artefatos do passado que não foram localizados durante a obra de restauro. "Não conseguimos identificar nada, provavelmente já foi mexido em outro momento", lamenta Ana. Sobre a obra em si, foram impostos alguns desafios especialmente para tentar manter a capela da maneira mais original possível. Além da questão em si das telhas, do reboco externo à base de cal e barro, e não de cimento, e dos ladrilhos, foi preciso um treinamento especial para os prestadores da obra.

"O pessoal que executou a obra se sentiu bem desafiado, pois para a maioria deles foi um tipo de trabalho totalmente novo", expõe Camila. Para Ana, a questão da conservação passa também por um processo de conscientização maior, não só pela questão histórica, mas também pelo viés da sustentabilidade, pois, cada vez que se demole uma edificação gera impacto. "Esse entulho vai para algum lugar, ao mesmo tempo em que estamos consumindo materiais novos, agregando coisas novas. Então é uma questão positiva a de preservar." Para ela, a questão do espaço urbano também entra na conta, pois, em muitos casos, ao demolir uma casa ou um prédio, ocorre uma descaracterização dos lugares. "Tem a questão de identidade desses locais e, ao mesmo tempo que, na sociedade, tem uma corrente de pessoas querendo preservar, tem outra que não enxerga o potencial que essas edificações antigas têm", diz Ana.

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 do seu celular para o QR Code.
jornaldocomercio.com/mercadodigital

Tokenização pode revolucionar o mercado imobiliário

Primeiro financiamento imobiliário usando NFT (ativo digital) ocorreu em Porto Alegre, em 2022

Pare para pensar. O processo de adquirir um imóvel para morar ou, simplesmente, para investir, foi adicionando processos digitais nos últimos anos, mas não é, de fato, digital. Conseguimos assinar um contrato ou até alugar um apartamento em plataformas online, mas as transações imobiliárias ainda levam pelo menos 30 dias para acontecer. Já uma compra tokenizada de imóveis leva 30 segundos.

"A internet atual não tocou em 10% do PIB das nações. Está mais voltada para serviços e mercadorias, mas não lida com patrimônio", avalia Andreas Blazoudakis, fundador da netspaces. É esse mercado que o empreendedor quer ajudar a disruptar agora, e olha que ele tem um histórico que fala por si. Foi sócio da Movile e participou da criação de 19 startups, entre elas iFood e Play Kids. Antes disso, foi a sua empresa, a Yavox Latin America, que criou o sistema de votação do Big Brother Brasil por SMS, que ele operou por 10 anos.

Agora, vislumbra o real estate (termo em inglês que descreve os investimentos no mercado imobiliário) avançando como um negócio digital graças a tecnologias como blockchain, que viabilizam a tokenização imobiliária.

"O imóvel, maior ativo do mundo, está fora da internet", reforça. A netspaces surgiu dessa inquietação, e é uma fintech do mercado imobiliário, a primeira startup a digitalizar um imóvel. Com uma tecnologia proprietária desenvolvida para essa finalidade, a empresa consolidou um ecossistema online que integra uma série de serviços relacionados às transações imobiliárias.

A ideia é que a mesma praticidade dos pagamentos instantâneos (Pix) e moedas digitais (a exemplo do Drex) esteja disponível nas operações imobiliárias. Para isso, a netspace tem desenvolvido uma série de soluções tecnológicas que são aplicadas a procedimentos como financiamento, digitalização de imóveis, transações financeiras de compra, venda e doação, entre outros.

Foi a empresa que realizou, no Brasil, o primeiro financiamento imobiliário usando NFT (ativo digital validado que utiliza a tecnologia blockchain para certificação de autenticidade e propriedade). A negociação ocorreu em Porto Alegre, em 2022, e garantiu à diarista Docelina Conceição de Barros Severo um crédito de R$ 129 mil para compra de um imóvel.

O primeiro imóvel do Brasil a ser digitalizado, utilizando tecnologia blockchain, também está em Porto Alegre e é outro fruto das soluções da netspaces. Em 2021, a startup transformou o Edifício Santa Cruz, o mais alto da Capital e localizado na Rua da Praia, em uma propriedade digital, isto é, com a chave blockchain incluída no registro em cartório do imóvel.

"Quando a netspaces surgiu, em 2021, éramos meio alienígenas nesse mercado. Começamos a mostrar para as incorporadoras, e ninguém deu muita bola. Mas fomos testando, avançando e hoje conseguimos vislumbrar esse mercado acontecendo", comenta.

Blazoudakis resume a tokenização imobiliária em três pilares: acesso facilitado, flexibilidade e maior liquidez. São questões que o mercado ainda não conseguia resolver de forma digital. Por exemplo, tradicionalmente a aquisição de um patrimônio imobiliário requer do comprador ou o valor total do bem ou o financiamento dessa quantia por longos anos.

Com a tokenização, essa barreira é reduzida, porque a tecnologia permite investir em frações de imóveis, adquirindo tokens que representam porcentagens da propriedade.

Outra vantagem é a flexibilidade, que está relacionada à posse e negociação dos imóveis. Os tokens, vinculados à matrícula do imóvel, permitem que proprietários ajustem sua participação conforme suas necessidades financeiras. Se alguém já pagou parte significativa de um imóvel e precisa de liquidez, pode vender uma fração dos tokens e, posteriormente, recomprá-los.

NETSPACES/DIVULGAÇÃO/JC

Andreas Blazoudakis, CEO da netspaces, quer agilizar processos

A tokenização permite que um criptoativo único e infalsificável (token em blockchain) carregue direitos sobre um imóvel específico, como alugar, vender, usar como garantia para crédito imobiliário e até mesmo utilizar o bem. Por ser um ativo digital, esse token pode ser comercializado com maior agilidade pelos proprietários em plataformas online e seguras, como a oferecida pela netspaces.

Existem movimentações importantes do mercado que sinalizam que essa disruptura acontecerá em breve. O Banco Central já anunciou que, na segunda etapa do Drex, moeda digital brasileira, irá contemplar a tokenização de transações com imóveis, como do Banco do Brasil e da Caixa. A Caixa, aliás, está com um edital aberto para a wallet digital, que oferece aos clientes a experiência da carteira digital.

"A transformação digital do segmento está acelerando e deve ganhar impulso com o lançamento do Drex e com mais investimentos em inovação realizado por bancos tradicionais em financiamento imobiliário, como a Caixa Econômica Federal. Nesse contexto, a netspaces projeta levar a tokenização imobiliária a 100 cidades brasileiras – e já alcançou 85% dessa meta até agora", projeta.

Invisto lança segundo fundo e atinge R$ 1 bilhão

INVISTO/DIVULGAÇÃO/JC

Vianna transforma imóveis nos EUA

A Invisto, gestora imobiliária fundada por João Vianna, cofundador da Loft, alcançou R$ 1 bilhão em ativos sob gestão ao lançar seu segundo fundo, que tem a meta de captar R$ 850 milhões.

Especializada em transformar imóveis antigos em residências de alto padrão na Flórida, já obteve um terço do valor em 15 dias. A captação segue até o fim de outubro e a primeira chamada de capital está projetada para janeiro de 2025.

O primeiro fundo, lançado em 2023, captou US$ 65 milhões, superando a meta, com retorno anual de cerca de 16% em dólares. Agora, a Invisto expande para Tampa e oferece aportes a partir de R$ 100 mil para brasileiros e US$ 250 mil para investimentos diretos. Mais de 80% dos investidores anteriores aumentaram suas alocações. A estratégia da gestora é comprar, demolir e reconstruir imóveis de luxo, vendidos entre US$ 700 mil e US$ 4 milhões. Com ciclos de 12 meses e duração total do fundo de quatro anos, atrai investidores que buscam retornos em prazos mais curtos.

MRV&CO lidera relacionamento com startups

A MRV&CO foi reconhecida pela 100 Open Startups, plataforma de inovação aberta, como a empresa que mais se relaciona com startups na categoria construtora imobiliária, pelo segundo ano consecutivo. No ranking geral, a construtora ocupou a 23ª posição.

"Hoje possuímos mais de 70 startups que fazem negócios com diversas áreas da companhia, somos sócio-mantenedores do Orbi, onde fomentamos o ecossistema local de inovação em parceria com outras grandes empresas. Além disso, participamos de outros hubs nacionais de inovação que apoiam nossos desafios de open innovation", afirma Lucas Palermo, gestor de Produtos Digitais e Inovação da MRV&CO.

Minuto Varejo

Patrícia Comunello
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

A Porto Alegre mais desejada pelos empreendedores

Projetos multiuso aumentam oferta de serviços nas áreas da Nilo e Carlos Gomes

Tem uma porção de Porto Alegre que parece diferente de tudo que se vê na cidade. A área também se transformou em um mundo único para a construção civil, com diversidade de empreendimentos, engatados quase sempre com operações comerciais, entre lojas, gastronomia, hotel e unidades corporativas. Para os empreendedores, é o Eixo T ou o Eixo Nilo. A região fica nos limites de bairros demarcados ainda pela alta renda e pelos imóveis mais valorizados da Capital. As avenidas Nilo Peçanha e Carlos Gomes fazem a moldura, tendo no perímetro os bairros Petrópolis, Bela Vista, Boa Vista, Três Figueiras e Jardim Europa. Incorporadores, entre players que têm uma assinatura ligada a projetos de alto padrão, estimam que os "eixos" reúnam projetos de mais de R$ 4 bilhões, com mix de residencial e comercial. Na Nilo, há dois hotéis vindo por aí, os dois de classe boutique e internacional, além de mall com restaurantes de culinária mais sofisticada, lojas e torres corporativas.

Quarteto do Eixo Nilo

Arte Cidade Nilo (Melnick e Grupo Zaffari): VGV de R$ 473,3 milhões e 52,6 mil metros quadrados construídos

Nilo Square (Melnick e Dallasanta): VGV de R$ 857,2 milhões e 64 mil metros quadrados construídos

Carlos Gomes Square (Melnick e Bordaza): VGV de R$ 470 milhões e 55,8 mil metros quadrados construídos

VGV total: R$ 1,8 bilhão

Área Bruta Locável (ABL) total: 17 mil metros quadrados de lojas

FONTE: MELNICK

Na Carlos Gomes, o Grupo Zaffari terá um novo Bourbon, em 2025. Também estreia no ano que vem o Bordaza Shopping, no empreendimento Carlos Gomes Square, da Melnick.

"A gente vislumbra e já vê milhares de pessoas circulando na região, com restaurantes renomados. Porto Alegre tem carência dessas operações", opina o CEO da Melnick, Marcelo Guedes. A seleção de marcas e o perfil de operações que vão povoar os novos endereços vão dar conta desses fluxos que já estavam no planejamento original do traçado da Terceira Perimetral, construída entre a Zona Norte, perto do Aeroporto Salgado Filho, e se alongando até a Zona Sul (com diferentes nomes de vias em sua extensão). A hora do Eixo T ou Nilo chegou. Um dos trunfos que alicerça esse ciclo virtuoso são os terrenos de grande extensão que foram disponibilizados para os projetos ou por áreas novas desocupadas ou desmembradas (Country Club e imóvel gigante do Zaffari perto do Iguatemi) ou pela aquisição de casas, depois derrubadas que abrem espaço aos complexos. "É uma janela de oportunidade rara que a cidade está vivendo. Terrenos com magnitude de mais de um hectare (10 mil metros quadrados) são quase irreplicáveis", atenta Guedes. O jeito foi aproveitar.

"A cidade não viu no seu passado janela com projetos desta magnitude e com esta oferta, mais difícil ainda com essa diversidade", arremata o CEO de uma das maiores incorporadoras do Rio Grande do Sul. A Melnick tem três obras robustas para a região cobiçada. São eles o Arte Cidade Nilo, com o Zaffari, em frente à praça da Encol e ex-Nacional, Nilo Square, com a Dallasanta, na Nilo, e Carlos Gomes Square, na vizinhança do futuro Bourbon Carlos Gomes, com a Bordaza, que terá mall. São R$ 1,8 bilhão de Valor Geral de Vendas (VGV) e Área Bruta Locável (ABL) de 17 mil metros quadrados. No Nilo Square, com VGV de quase R$ 900 milhões, vai ter o Verso Emiliano, grife de hotelaria boutique, que já começa a ser revestido de vidro, com operação que deve ser ativada em 2026. "A obra ocorre em paralelo com o hotel", observa Guedes. O executivo aponta que a rapidez de vendas das unidades demonstra o apelo e a adesão ao que a região representa, tanto para investidores corporativos como residenciais. O Bordaza Shopping, que será o mall no Carlos Gomes Square, também virá com conceito mais aberto e com grandes espaços e paisagismo. "Temos convicção de que os produtos comerciais de locação terão sucesso", projeta o CEO da Melnick.

PATRÍCIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

Nilo Square, que uniu Melnick e Dallasanta, terá estreia do hotel Emiliano no primeiro semestre de 2026

PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

Obras do empreendimento com Zaffari avançam em frente à Encol, com entrega prevista para 2027

Shopping Iguatemi foi indutor do desenvolvimento na região há mais de 40 anos

"A região não para de crescer", atesta João Lopes de Almeida, sócio-diretor da PLDA, que tem carteira de ativos e faz gestão de pontos comerciais. A diversidade de negócios ligados a atividades comerciais habilita ainda mais o traçado entre a Nilo Peçanha e Carlos Gomes. "Novos empreendimentos fortalecem este posicionamento: supermercados inaugurados e a inaugurar, hotéis, novos centros comerciais e projetos residenciais contribuem para aumentar ainda mais a verticalização e a densidade de renda", enumera Almeida, que já registra escassez de pontos para empresas se posicionarem na Nilo, o que já turbina os custos para estar na região. "A demanda por locação é intensa", cita o diretor da PLDA. "A Nilo Peçanha não é apenas um centro econômico, mas um espaço que representa o 'lugar onde tudo acontece'." "Estar ali reforça a percepção de que a marca é acessível e desejável para consumidores que aspiram ao status que esse local proporciona", conceitua Almeida.

O Shopping Iguatemi foi um alavancador do desenvolvimento da região quando surgiu há mais de 40 anos. Agora, com a explosão de valorização e novos empreendimentos, o complexo também vê uma efervescência e se beneficia pelo fluxo. O Iguatemi também tem plano de ter mais uma torre corporativa. A que faz parte da terceira expansão está completamente ocupada. "Quando o shopping abriu, a região era ainda rural, as pessoas tinham de desviar de bois e vacas. Agora é o metro quadrado mais valioso do mercado imobiliário de Porto Alegre", contrasta a gerente-geral do complexo, Nailê Santos. "A avenida Nilo Peçanha se tornou um grande sucesso e cada vez mais a cidade cresce na região", reforça Nailê.

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

Projetos com lojas, torre corporativa, hotel e gastronomia

A região das avenidas Nilo Peçanha e Carlos Gomes formam o Eixo T para um dos maiores players em construção de alto padrão e com um pacote de novos empreendimentos já sendo erguidos ou em parte entrando em breve em produção. O contorno engloba a região desde o Iguatemi Porto Alegre até as bordas da Terceira Perimetral, traçado onde está inserida a avenida Carlos Gomes e vizinhança, envolvendo os bairros Três Figueiras, Boa Vista e Bela Vista. Outros sofrem influência, mas o corredor de grandes projetos está nesses bairros. "As 10 principais torres comerciais da cidade estão nesse eixo e as seis novas torres em execução estarão também", valoriza Luciano Bocorny Corrêa, CEO da CFL.

Mas o que já tinha uma concentração de valor ganhará mais status e passará por uma transformação literalmente estonteante em quatro a cinco anos, prazo de conclusão dos projetos. Somente dois da CFL, com residencial e comercial/serviços, somam Valor Geral de Vendas (VGV) de R$ 1,32 bilhão. "A região tem alta concentração de renda e vai continuar a receber mais público", aposta o CEO.

Além de um portfólio de apartamentos, coberturas e casas, com valores por unidades que partem de R$ 5 milhões a R$ 10 milhões, há uma variedade de operações com pegada comercial, entre torres corporativas, área para lojas e restaurantes exclusivos e hotel, equipamento que vai estar no complexo NL 2800, na esquina da Nilo Peçanha com a avenida João Wallig, vizinho do Iguatemi.

PATRÍCIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

NL 2800 fica em frente ao Iguatemi e aposta na "esquina mais desejada"

Empreendimentos da CFL no Eixo T:

Estância Residências do Golfe (47 unidades) e NL2800 (63 conjuntos comerciais): VGV de R$ 580 milhões, 95% vendido, hotel de classe internacional e lojas no térreo. Entrega: 2º semestre/2025.

Alameda Jardins/Residências do Golfe (52 unidades) e Country Tower: VGV de R$ 740 milhões, torre corporativa, rooftop e restaurantes (projeto Arquitectonica). Entrega: 2º semestre 2027.

No térreo, terá varejos. Um deles será um empório de alimentos e bebidas. A área é parte do desmembramento do megaterreno do Country Club, que abriu espaço para outros empreendimentos. "Vamos ter uma operação hoteleira superexclusiva, com 84 unidades, marca internacional, com diária acima de R$ 1 mil. Clientes do setor corporativo reclamam que falta equipamento neste nível na região", comenta Corrêa. A bandeira ainda é guardada a sete chaves. "Vai ter uma hospitalidade diferenciada. O que foi o Plaza São Rafael no seu auge", cita o CEO, citando o grupo hoteleiro do Centro Histórico.

A conexão de moradia e serviços busca dar conta da demanda da população e do que ela busca cada vez mais na região de alto padrão em ascensão. "As empresas querem estar onde as pessoas estão e elas estão cada vez mais nesse eixo T, que é o futuro", projeta o empresário. Um dos exemplos é outro empreendimento da própria CFL, que combina, além do alto padrão de unidades residenciais com igualmente elevado valor para aquisição, operações de gastronomia inéditas no mercado porto-alegrense, empacotadas com design de construção que tem concepção de uma grife da arquitetura internacional. Tudo isso vai estar no Country Tower que, aliás, já está sendo erguido em área que pertencia ao banco de terrenos do Grupo Zaffari.

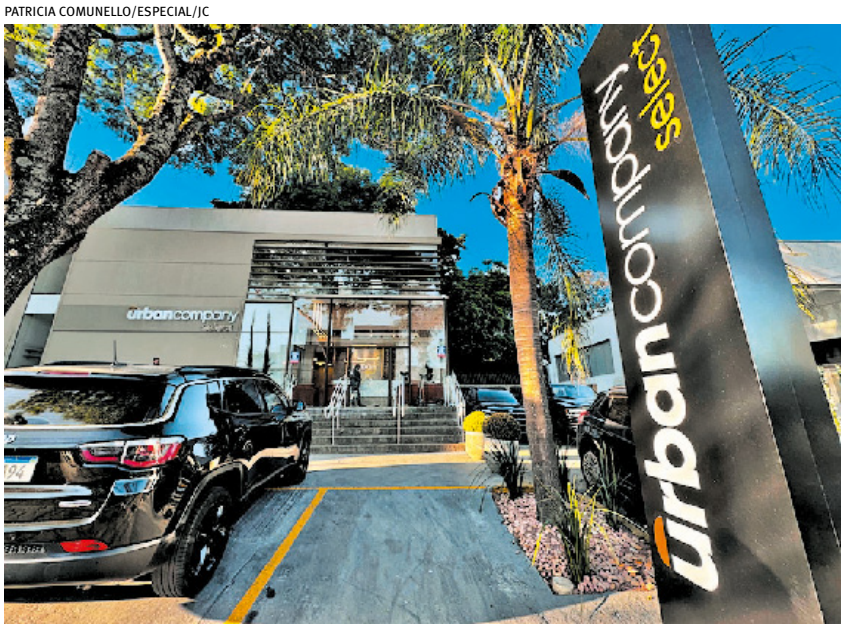
Serão 144 conjuntos comerciais na megatorre, na avenida Marechal Andréa, quase Nilo, com 15 andares. O térreo terá três restaurantes para formar a Praça Gastronômica, com operações já confirmadas do Eat Kitchen, Bottega Maria e Olin (Nilo, ao contrário), do grupo Manda Brasa. No topo, o rooftop será operado pelo Grupo Te2, dono de restaurantes como 300, Provocateur e Mesa. Os empreendedores da CFL citam que o projeto segue tendência de grandes centros urbanos como Nova York, Paris, Londres e Miami. Serão 750 metros quadrados de rooftop, com um skyline de Porto Alegre.

A Country Tower foi desenvolvida pela Arquitectonica, um dos maiores e mais premiados escritórios de arquitetura do mundo, que assina também as torres residenciais do empreendimento. "Sensibilizamos o Bernardo Fort Brescia, um dos maiores arquitetos do mundo, para conceber um projeto inovador e com potencial transformador", valoriza Corrêa. A torre tem um design que promete gerar impacto pelas curvas, com elipses de um extremo ao outro da construção.

Vendas no chamado Eixo T são aceleradas

Todos que podem querem estar na Nilo Peçanha. Os atributos dos empreendimentos respondem por si, dispensando estratégias marqueteiras. É só olhar o resultado. O NL 2800 tem 95% das unidades vendidas, e o Country Tower, lançado em agosto, tem quase 70% comercializado. Outro projeto da CFL, que se conecta ao Eixo T, mas residencial, o Tauphick, no miolo do Bela Vista, teve mais de 30% das 46 unidades vendida em quatro semanas. O Country Tower é a vitrine de tudo que a CFL entende que pode ser entregue na região. O CEO da incorporadora, Luciano Corrêa, valoriza a posição com arquitetura internacional e visão da área do Country Club. Até o oitavo andar, serão auditórios, salas de reuniões e unidades para empresas menores e profissionais liberais. Do nono ao 15º andares terão operações corporativas. "Fizemos um mix do produto", explica o CEO. O projeto prevê área com paisagismo e acesso público, onde estarão grifes de gastronomia exclusivas. Corrêa cita, provocando: "Teremos a vista para os 55 hectares verdes do campo de golfe".

PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC



Empresa que atua com foco em alto padrão diz que há crescimento da oferta

Urban Company expande de olho em demanda

De olho em mais demanda para aquisição, o segmento de imobiliárias também investe na Nilo Peçanha, claro. A Urban Company, que vende imóveis secundários, já comercializados pelas incorporadoras, abriu uma nova posição na avenida. É a segunda unidade na mesma região da Capital. O investimento foi de R$ 1 milhão. A Urban foi fundada em 2019. O ex-garçom Babiton Espíndola criou a empresa. Desde 2023, a operação atua com a Urban Select, para a comercialização dos imóveis, estilo boutique. O foco são imóveis de médio e alto padrão, maior oferta no entorno. "O conceito é focado na experiência do cliente e na valorização de imóveis de médio e alto padrão", afirma o CEO. "Estamos investindo pesado em marketing e tecnologia. Nosso site tem mensalmente mais de 10 mil visitas e pretendemos duplicar este número neste último trimestre do ano ainda, gerando mais visibilidade aos clientes que colocam seus imóveis à venda e também mais oportunidades de negócios aos corretores", diz Espíndola.

O cliente que procura a Urban hoje nas redes sociais e pelo WhatsApp já é atendido por inteligência artificial (IA), que garante o atendimento sete dias por semana, 24 horas por dia. Com isso, destaca ele, há mais celeridade e assertividade no atendimento,"além de dar ao corretor tempo para focar nos negócios mais importantes". A empresa atua com usados, mas o foco é novo de alto padrão. Espíndola diz que a demanda e os lançamentos em renda alta crescem. "Não falta imóvel. A demanda é de muitos casais por unidades maiores. As pessoas querem ficar perto do trabalho e da escola dos filhos", define o CEO. "Ter mais serviços na região também atrai interesse", observa, reforçando que terá consumidores para as operações. De olho nas entregas de unidades, a Urban deve entrar em locação em 2025. "Tem cliente investidor que quer alugar o que comprou."

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

O compromisso com a circularidade nas construções

Setor busca reduzir o alto índice de emissão de poluentes ao contribuir com práticas sustentáveis

LUIS GONZALEZ/UNSPLASH/DIVULGAÇÃO/JC

Construções flexíveis podem ser adaptadas a novos usos dos espaços

Em 2012, o então secretário-geral da Organização das Nações Unidas Ban Ki-Moon declarou que "nossa luta pela sustentabilidade global será vencida ou perdida nas cidades". Dez anos depois, a construção de edifícios foi responsável por 37% da energia operacional global e das emissões de CO2 na atmosfera. Os dados constam no Relatório de Status Global para Edificações e Construção, elaborado e lançado no início deste ano pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA) e pela Aliança Global para Edifícios e Construção (GlobalABC).

Não é possível, diante deste cenário, não trazer para o debate climático a responsabilidade do setor. E, frente à crise climática que já se impõe, a exemplo das enchentes que em maio atingiram o Rio Grande do Sul, é preciso fazer mais que somente frear as emissões: é preciso criar um futuro realmente sustentável.

Dados como este e um aprofundamento do tema foram tratados pela arquiteta e urbanista Joana Giugliani, sócia fundadora da Bgreen Consultoria Estratégica em Sustentabilidade, em uma das palestras técnicas que integraram a agenda online do evento Greenbuilding Brasil 2024 + Inovar Sinduscon-RS, realizado no início do mês.

"Precisamos buscar formas de reverter os danos e não somente limitar os impactos. E uma das formas de se fazer isso é justamente através da circularidade, que provoca uma redução dramática nas emissões de modo geral, também na extração de recursos e na geração de resíduos", defendeu.

Essa circularidade também pode ser praticada na construção de novos edifícios, com foco nos materiais utilizados. Para Joana, "é sobre saber de onde esses materiais vêm, como se comportam ao longo do tempo e o que nós podemos fazer com eles depois". Dessa maneira, a construção pode "priorizar o uso de materiais que possam ser facilmente desmontados depois", além de "projetar para que os espaços sejam flexíveis e adaptáveis ao longo do tempo, possibilitando uma transformação para outros usos além daqueles previstos inicialmente". Ou seja, "planejar o futuro daquele edifício desde a sua concepção".

Banco de materiais e retrofit

Joana Giugliani aponta que a principal razão para a demolição precoce de edifícios é a obsolescência. "Isso é um grande desafio. Já passou da hora de projetar edifícios que tenham uma vida útil prolongada e que possam ser reinventados além da sua função original". Um caminho é entender uma construção como "um verdadeiro estoque de recursos". Ou "minas urbanas".

"Ao projetar e construir com componentes que possam ser desmontados e reaproveitados, nós prolongamos o ciclo de vida dos materiais e, ao mesmo tempo, reduzimos a extração de novos recursos (da natureza). Isso se alinha diretamente com os princípios da economia circular", sustenta a arquiteta. Ela acredita que "essa mudança de visão também resulta em uma drástica redução da geração de resíduos", fazendo com que, "ao final do ciclo de vida de um edifício, esses materiais não são simplesmente descartados, mas sim direcionados para novos usos".

Novos usos, inclusive, estão na essência do conceito de retrofit, como expresso na famosa fala do arquiteto norte-americano Carl Elefante: "O edifício mais verde... é aquele que já está construído". Para Joana, retrofit é modelo de circularidade: "em vez de descartar um edifício e construir do zero, ele permite renovar e adaptar as estruturas existentes, prolongando sua vida útil e reduzindo significativamente o consumo de recursos naturais".

Espaços urbanos podem incorporar conceitos das 'cidades esponjas'

O termo não é novo, mas ganhou espaço na mídia e nas redes recentemente. Foi com as enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio que o conceito de "cidade esponja" se popularizou. Em alguns momentos, junto à disseminação veio a ideia de ser a prática que solucionaria o problema dos alagamentos nas cidades. Será? Embora não seja a receita mágica para evitar novas cheias no futuro, será e até mesmo já é, em muitos lugares, um alívio para o sistema de drenagem urbana, responsável pelo escoamento da água da chuva.

"Cidades esponjas: implementando a resiliência nas comunidades" foi o tema de uma das palestras técnicas que integraram a agenda online do evento Greenbuilding Brasil 2024 + Inovar Sinduscon-RS, realizado no início do mês. As engenheiras civis Rafaella Tecchio Klaus e Carolina Avila Braga ministraram a atividade.

Valorização das áreas verdes

Em época de seca, o excesso de concreto nas áreas urbanas contribui para aumentar a temperatura do entorno, formando assim as "ilhas de calor". Em época de chuva, prejudicam o escoamento da água, que se acumula sob o asfalto. Com o aquecimento global, fenômenos extremos são mais frequentes. Por isso é "importante construir cidades resilientes às mudanças climáticas", destaca Rafaella.

É então que o conceito de cidade esponja entra no debate. "Centros urbanos cinza, com muito concreto e asfalto e poucas áreas verdes, não conseguem absorver a água das chuvas que ocorrem com tanta intensidade", aponta Carolina. Já a proposta das cidades esponjas é valorizar áreas com vegetação e estruturas também conhecidas como "solução baseadas na natureza". Rafaella explica são espaços projetados "para reter e absorver a água da chuva no local onde ela cai, utilizando sistemas de drenagem urbana sustentáveis integrados à sua infraestrutura verde".

Quem viu na TV ou na internet os exemplos da China, vai imaginar que a adoção deste conceito demanda grandes planos e a construção de infraestrutura de grande porte. Pode até ser feito assim, mas em muitos casos a adaptação das pré-existências já dão conta: canteiros verdes entre avenidas, caimento do meio fio direcionado a uma pequena bacia de retenção, calçamento permeável, todas medidas viáveis de serem implantadas.

"No momento que evita que a água do centro da cidade entre na canalização, por exemplo, vai diminuir a sobrecarga do rio no momento de tempestade e chuvas rigorosas", sustenta Carolina. São práticas que seguem válidas no cenário climático oposto, quando a chuva é escassa. Segundo Rafaella, "cidades esponja aumentam a área verde da cidade, o que proporciona uma melhor qualidade do ar, e isso impacta na vida das pessoas, além de reduzir as ilhas de calor".

Aquecimento global na origem

Aquecimento global é o aumento da temperatura média do planeta em relação ao período pré-industrial (por volta de 1850). Os principais causadores do aquecimento são gases poluentes emitidos a partir de atividades humanas, como a queima de combustíveis fósseis pela indústria, nos transportes e de outras formas.

A temperatura média do planeta mais alta impacta o clima. Ondas de calor extremo, secas severas e inundações devastadoras passam a ocorrer com mais frequência e maior intensidade. Fenômenos assim, que tomaram conta do mundo nos anos recentes, são consequência disso.

Para conviver com essas condições, é necessário que as cidades e as suas estruturas se adaptem às potenciais consequências deste clima aquecido.

ARTIGO

Inteligência de dados na construção civil: a chave para eficiência e satisfação do cliente

Jean Sacenti
Engenheiro civil e CEO da Predialize

A transformação digital alcançou setores inimagináveis. Na construção civil — que não é a primeira área a se pensar quando o assunto é inovação —, inserir a inteligência de dados pode ser um diferencial estratégico para empresas que desejam não apenas sobreviver, mas liderar em um mercado cada vez mais competitivo. De maneira geral, esse avanço é muito mais do que uma promessa; é uma oportunidade concreta de otimizar a comunicação com o cliente, aumentar a eficiência operacional e garantir conformidade regulatória. Juntos, esses elementos constroem uma reputação de excelência para qualquer construtora.

No pós-obra, que muitas vezes é o verdadeiro teste de uma empresa no relacionamento com o cliente, a inteligência de dados oferece uma forma de aumentar a segurança, diminuir o retrabalho e facilitar o acesso a informações de manutenção, que são sempre relevantes. No entanto, para atingir esses objetivos, é necessário compreender que a tecnologia sozinha não basta: é o uso estratégico dos dados que impulsiona o negócio e fortalece a confiança entre construtora e consumidor.

Reduzindo dúvidas

A comunicação clara e precisa é a base de um relacionamento saudável no setor de construção. Um dos desafios após a entrega de uma obra é a falta de clareza quanto a manutenções e garantias, que geram dúvidas e, eventualmente, solicitações que nem sempre procedem. Nesse sentido, a criação de um manual digital, desenvolvido de forma simplificada por meio da inteligência de dados e que agregue desde informações de equipamentos até vídeos explicativos, reduz o número de consultas.

Além de educar o contratante sobre o que ele pode esperar, esse tipo de comunicação acessível organiza o processo de pós-obra, facilitando para ambas as partes. Um cliente bem informado é menos propenso a gerar demandas desnecessárias, permitindo que a equipe se concentre no que realmente importa.

A longa vida da obra

Manutenções preventivas são frequentemente adiadas pelos proprietários, causando danos que poderiam ter sido evitados. A inteligência de dados pode automatizar lembretes de manutenção, gerados com base no tipo de imóvel e no histórico da obra, ajudando a preservar o imóvel e evitando gastos adicionais. Isso não apenas protege o patrimônio do proprietário, mas também contribui para a valorização dos demais empreendimentos.

Conformidade como pilar do negócio

Em um setor regulado como a construção civil, garantir a conformidade com normas técnicas é essencial para a segurança e para evitar litígios. A inteligência de dados permite que a construtora acompanhe, em tempo real, as atualizações das NBRs e outras regulamentações, sinalizando não conformidades antes que se tornem um problema. O risco de futuros processos é reduzido e a credibilidade da empresa é otimizada, já que ela passa a ser vista como uma parceira confiável.

Direitos e deveres bem estabelecidos

Transparência não é um diferencial; é uma expectativa. A criação de portais de acesso para os proprietários, onde informações sobre cronogramas, materiais utilizados e registros de manutenção estão disponíveis, contribui para um relacionamento positivo. Quando um cliente conhece as obrigações e também os compromissos assumidos pela construtora, o pós-obra se torna uma fase menos complexa e mais colaborativa.

A importância do feedback

Nenhuma experiência é completa sem ouvir o cliente. O uso de pesquisas de satisfação permite avaliar a experiência em diversas etapas, desde a assinatura do contrato até o pós-obra. Analisando as respostas, a empresa consegue aprimorar continuamente a proposta de valor e abordagem, criando uma experiência que gera fidelização e fortalece a posição frente à concorrência.

A capacidade de coletar, analisar e aplicar dados obtidos em uma obra para aprimorar futuros projetos é o que torna a inteligência de dados tão poderosa. Monitorar e catalogar padrões de ocorrências, tanto nas manutenções quanto nas patologias, proporciona insights valiosos que a construtora pode utilizar para selecionar materiais, revisar processos e otimizar o projeto em aspectos de satisfação.

ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC

No mercado atual, que exige cada vez mais personalização e eficiência, a inteligência de dados na construção civil representa um caminho sólido para as empresas que buscam reforçar uma reputação positiva. Esse recurso, quando bem aplicado, aprimora a relação com o cliente, simplificando processos e garantindo a entrega de resultados de qualidade. No final das contas, é essa imagem que diferencia os grandes nomes da construção civil e cria valor para a corporação no longo prazo.

A transformação sustentável nos edifícios é indispensável para o futuro do planeta

Patrícia Cavalcanti
Diretora de Digital Energy e Power Products na Schneider Electric para a América do Sul

A sustentabilidade na engenharia civil tem sido cada vez mais imprescindível. Não à toa, a construção e operação de edifícios representam hoje uma parcela significativa das emissões de carbono — cerca de 30% delas ocorrem na fase de construção e, todo o restante, durante a operação. Por conta disso, é um setor que tem sido bastante debatido nas discussões globais sobre mitigação climática e a busca por soluções mais eficientes e sustentáveis.

Governos e organizações de todo o mundo têm impulsionado políticas de incentivo para práticas sustentáveis desde o início dos projetos de construção, como a implementação de sistemas de gestão de energia (BMS), que possibilitam o controle otimizado dos recursos energéticos, contribuindo para a redução das emissões.

Entretanto, mesmo com essas iniciativas, a construção sustentável ainda enfrenta grandes desafios. Compensações de carbono, a propósito, são alternativas adotadas frequentemente pelas organizações para mitigar as emissões inevitáveis dessa etapa, embora seja na operação dos edifícios que o potencial de transformação se amplie, com a eficiência energética se destacando como a principal solução.

Na fase de operação de um edifício, já é possível diminuir as emissões de carbono. 90% delas podem ser eliminadas por meio de tecnologias avançadas de automação predial, modernização de sistemas de climatização e uso de fontes de energia renovável, como a solar e a eólica. Isso nos mostra como a eletrificação e a digitalização são capazes de criar uma operação mais eficiente e sustentável.

Outro elemento fundamental é o uso de sensores e da automação para aprimorar o consumo energético conforme a ocupação e o uso dos espaços. Esses dispositivos ajustam automaticamente a iluminação e a climatização com base no número de pessoas em uma sala, melhorando a eficiência dos edifícios e colaborando diretamente para a sustentabilidade no longo prazo.

No Brasil, ainda enfrentamos obstáculos específicos quando falamos de construção sustentável. Embora muitas novas construções — especialmente em grandes centros como São Paulo — busquem certificações de sustentabilidade, como o LEED, a modernização dos edifícios mais antigos permanece uma barreira significativa.

Boa parte desses prédios foi construída com tecnologias obsoletas e pouco eficientes em termos energéticos, porém essa modernização é viável e indispensável. Esse processo, inclusive, pode começar com a implementação de sistemas de automação e a substituição de tecnologias desatualizadas.

Uma solução promissora para a sustentabilidade na operação dos edifícios é o uso de microrredes (microgrids), que permitem a geração local de energia limpa. Além de reduzir as emissões de carbono, essa tecnologia traz maior independência energética para os edifícios e propicia que o excedente de energia seja reintegrado à rede elétrica, gerando créditos aos proprietários dos edifícios.

A sustentabilidade na construção civil não deve ser encarada apenas como uma tendência, e sim como uma necessidade que está diretamente conectada com o futuro do planeta. Organizações e governos estão cada vez mais conscientes de que, somada aos benefícios ambientais, a eficiência energética proporciona vantagens econômicas significativas.

No Brasil, baixar custos é uma prioridade, e a eficiência energética se provou uma das maneiras mais eficazes de alcançar essa meta - por mais que ainda exista muito trabalho a ser feito nesse sentido. Para que essa transformação ocorra de forma mais rápida e efetiva, é essencial que as políticas públicas acompanhem essa evolução da tecnologia.

Certificações de eficiência energética para edifícios, que já são obrigatórias em diversos países da Europa, precisam ser fortalecidas também no Brasil, incentivando a automação predial e o uso de energias renováveis. A matriz energética predominantemente hidrelétrica do Brasil já oferece uma base favorável, mas é importante que novos projetos e modernizações sigam um caminho claro em direção à sustentabilidade.

ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC

Sinduscon RS. Conectando ideias, edificando futuros.

Desde 1949, o Sinduscon RS contribui na construção dos pilares de uma sociedade mais próspera, estimulando o desenvolvimento urbano e social. Hoje, mais do que construir edificações, construímos o futuro, representando uma atividade que transforma as cidades e impacta positivamente a vida de milhares de pessoas.

Com mais de 8 mil filiados e 97 segmentos econômicos conectados, o Sinduscon RS é o ponto de conexão para um futuro mais sustentável, liderando e moldando com responsabilidade o setor da construção civil rumo a um futuro mais consciente, eficiente e resiliente.

Sinduscon RS.
Conectando, construindo, transformando.

SINDUSCON-RS