

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 apartamen-

tos. “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.”

JUNTOS NA RECONSTRUÇÃO DO FUTURO

O Rio Grande do Sul se fortalece a cada passo que damos, e o mercado imobiliário é um dos pilares dessa transformação.

Representando as imobiliárias e os condomínios, o SECOVI/RS-AGADEMI fortalece a base do setor imobiliário e da construção civil como um todo. Seja por meio da capacitação contínua ou pela atuação firme e representativa, nosso compromisso é crescer juntos, oferecendo um apoio que impulsiona o desenvolvimento.

Somos parceiros da retomada do RS, contribuindo para a construção de um Estado mais forte e próspero.

Secovi RS
Sindicato de Imobiliários

AGADEMI
Associação dos Agentes de Imóveis do Rio Grande do Sul

Escaneie o qr code e
acesse o canal do
whatsapp do Secovi/RS



CONHEÇA O SECOVI/RS-AGADEMI. Acompanhe nossas redes sociais

