

## 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**

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 tér-



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

reo 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 distrair 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.”

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 m<sup>2</sup>, 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 170m<sup>2</sup> a 195m<sup>2</sup>. “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 20m<sup>2</sup> a 25m<sup>2</sup> 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.”



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