

REPORTAGEM ESPECIAL

Feiras são ferramenta de venda e divulgação dos empreendimentos

O momento de tristeza, de perda da mãe, em 2019, fez com que Allan da Rosa colocasse em prática um desejo que cultivava há muito tempo e lhe despertava curiosidade, que era o mercado de antiguidades. Sem ter como guardar as centenas de artigos antigos que a mãe mantinha na residência, decidiu, juntamente com a esposa Daniela, fazer um evento para colocar os itens à venda.

Criou o Garage Sale Caxias, em linha com o conceito norte-americano em que as famílias colocam produtos à venda na própria resi-

dência, ocupando garagens, quintais ou varandas. Sem experiência na área de eventos, nem de antiguidades, convidou amigos para a primeira edição. "A iniciativa deu certo, pois o pessoal agregou a linha de antiguidades à minha proposta, que era muito mais a de um bazar. Percebeu-se que havia uma demanda muito grande", assinala.

O projeto sofreu revés com a pandemia de Covid-19, que inviabilizou a realização de eventos. Foi também o motivo para deixar a sociedade em uma loja de antiguidades para dedicar-se a outras ati-

vidades profissionais. Retomou no segundo semestre de 2021 e, desde então, realiza o evento a cada dois meses, atendendo, em especial, microempreendedores de segmentos diversos, como artesanato, gastronomia e itens antigos. Ainda promove encontro de colecionadores de miniaturas e de vinhos.

A feira, com quase 30 edições, costuma reunir entre 50 e 60 expositores, que é a capacidade do local onde é realizada. A política da organização é ter uma linha diversificada e exclusiva de produtos. Também considera a reação do público consumidor, priorizando itens de maior aceitação e giro.

A maioria dos clientes é feminino, formado por mulheres acima dos 40 anos, que demonstram muito interesse por porcelanas. Também valorizam itens decorativos que remetem às avós. Já o vinil e as miniaturas têm um perfil mais masculino, na faixa dos 30 anos 50 anos. Rosa calcula em 3 mil pessoas o público que passa pelas edições atuais, que têm sido realizadas, em alguns casos, de sexta a domingo.

Nas últimas edições, Allan da Rosa tem observado uma procura crescente por discos de vinil e de CDs na feira. Na sua avaliação, já existe um público preocupado com a excessiva dependência da internet. "Não é abandonar a internet, mas ter outras possibilidades para acessar música, por exemplo. Sente-se que muitas pessoas começam a sentir falta disso", relata.

De acordo com Rosa, há uma



Garagem Sale Caxias foi criado em linha com o conceito norte-americano

sazonalidade no mercado, com procura diversa de produtos. Em alguns momentos, são canecos de chopp; em outros, as porcelanas, máquinas de escrever, relógios... "Uma novela pode mostrar algo que se torna referência e o público vem atrás", exemplifica.

Outro segmento importante apontado por Allan da Rosa é o de decoração para espaços em residências ou hotéis, onde há uma demanda crescente por móveis rústicos, como aparadores, com acabamento de qualidade. Organizadores de eventos também estão se tornando assíduos frequentadores. O idealizador ainda ressalta a importância deste mercado para influenciar a reutilização de produtos, evitando, inclusive, o descarte muito comum de itens que ainda podem ser aproveitados. Para Allan da Rosa, o cliente de antiguidades tem uma visão muito forte com sustentabilidade.

Uma das principais ferramentas do antiquário Jonathan Franco também é a realização de feiras a cada dois meses, nos fins de sema-

na, que recebem até 4 mil pessoas por edição. "Recebemos clientes que vêm em grupos, inclusive de estados distantes, como Maranhão e Ceará. Já temos uma clientela fixa", relata.

É feita uma seleção de produtos, identificados por uma bolinha vermelha, que são vendidos com 30% de desconto. "De cada 10 pessoas que visitam a feira, nove saem com mercadoria", calcula. Franco calcula que as seis edições representam em torno de 20% a 30% da receita do antiquário no ano. "Cada feira é uma oportunidade de tocar as pessoas com histórias e sentimentos que atravessam o tempo. É um momento especial, é a chance de nos conectarmos com os clientes e dar-lhes a oportunidade de garimpar e descobrir algo único", acrescenta Taís Dall Agnol. Para 2025, o objetivo é ampliar a diversidade de peças e criar experiências ainda mais imersivas para os visitantes. O Armazém da Velharia também realiza uma feira a cada dois meses e recebe em torno de 2 mil interessados.



Allan da Rosa, com a filha e esposa Daniela, observa sazonalidade no mercado

Valorização do produto

Após trabalhar por cinco anos no Ministério da Aeronáutica como militar, Julio Luis Warpechowski voltou a atenção para a antiga paixão herdada ao conviver com um ente querido, marceneiro de mobiliário, a restauração de móveis e objetos antigos. Em 1999, investiu em seu próprio negócio na cidade de Nova Petrópolis.

O Antiquário Imperial, localizado no interior do município em área de 150 metros quadrados, tem foco de atuação no público que prioriza qualidade, estilo e itens de maior valor agregado. Mesmo com a experiência que tinha, admite que o início foi difícil, principalmente para lidar com as novas situações. "É preciso ter re-

siliência e trabalhar o propósito. Muita gente quer tirar este propósito, razão para a valorização do produto", ensina.

O antiquário conta com um acervo de mais de mil itens, entre móveis, objetos de decoração, lustres, porcelanas, cristais, relógios, esculturas, abajures e pratarias de meados dos anos 1800. Warpechowski afirma que sua preferência é por peças com mais de 100 anos, mas tem à disposição itens a partir de quatro décadas. Os itens mais antigos têm origem europeia. "Nosso interior sempre foi muito pobre, o que dificulta encontrar peças antigas de maior qualidade. Busco peças em todo o Brasil", salienta.

As peças à venda têm origem principalmente em casos de falecimentos das primeiras gerações das famílias e do desinteresse dos herdeiros em manter o patrimônio. Outra situação comum é a mudança de grandes casas para pequenos imóveis, normalmente apartamentos. "Há casos em que os conteúdos são simplesmente descartados", assinala. Inicialmente trabalhou com parcerias para garimpar as peças. Com o conhecimento do mercado, passou a fazer por conta própria. Também é responsável pelo restauro das peças, habilidade manual que desenvolveu no passado.

Continua na página 10



Warpechowski comanda o Antiquário Imperial no interior de Nova Petrópolis