

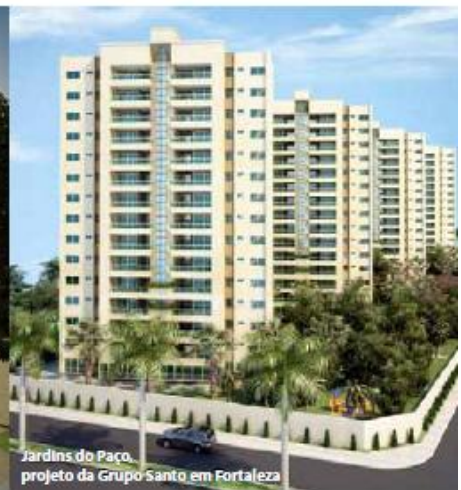
VIDA IMOBILIÁRIA

04/10/2011

Imobiliário Português no Brasil



Condomínio Vila Mascote, promovido pela TDI em São Paulo



Jardins do Paço, projeto da Grupo Santo em Fortaleza

Entretanto, «a empresa já adquiriu novos terrenos para futuros empreendimentos em São Paulo. Os futuros lançamentos, em fase aprovação serão desenvolvidos nas regiões de Jundiaí, Mooca, Santo Amaro, Chácara Klabin, Moema, Aclimação e Casa Verde», sendo voltados para as classes média e média alta. Conjuntamente «totalizam cerca de 1.200 apartamentos e cerca de 800 milhões de reais de VGV para 2012», diz a TDI.

Carteira de projetos do Grupo Santo totaliza os 65.000 m²

O Brasil, mais concretamente Fortaleza, foi o destino escolhido pelo Grupo Santo para dar início ao processo de internacionalização do seu negócio de promoção imobiliária. E tem aí atualmente «entre projetos em construção e em licenciamento cerca de 65.000 m² de área de construção», com três projetos residenciais em curso, explicou o administrador Paulo Santo. Já totalmente comercializado e com «90% de construção efetuada», o Jardins do Paço é composto por quatro torres de 15 pisos, colocando no mercado 112 apartamentos de 132 m² em condomínio fechado. Conta com 21.040 m² de construção num terreno com 15.350 m². Já em fase final, este é o primeiro projeto brasileiro, «prevendo-se concluir a construção em finais de novembro e efetuar as primeiras escrituras

no início de 2012». Num terreno de 20.000 m² contíguo ao primeiro, tem «fase final de licenciamento e com lançamento previsto para o início de 2012» o Reserva do Paço. Este condomínio terá 34.500 m² de área de construção e irá integrar 3 torres de 15 pisos com uma oferta de 180 apartamentos (90 com 116 m² e 90 com 95 m²), reforçada pela criação de 2.000 m² de comércio. Em carteira tem ainda um terceiro projeto, que criará um condomínio fechado com 52 moradias de 160 m². «Prevemos o seu lançamento no 2º trimestre de 2012, tem loteamento aprovado e está em fase final de conceção do projeto de arquitetura», disse Paulo Santo.

Em qualquer dos casos, conta o administrador, «procurámos diferenciar-nos da oferta normal da cidade. Apostámos em acabamentos de melhor qualidade».

Fazendo um balanço positivo desta experiência, a promoção imobiliária nas áreas da Logística e do Retailho poderão ser a aposta seguinte do grupo Santo no Brasil. «Em concreto, ainda não temos nenhum projeto. Mas continuamos a ser duas áreas emergentes e com muito potencial, onde temos investido muito tempo e avanços significativos», explicou Paulo Santo, concluindo que «a curto prazo teremos também algumas novidades nesta área».

Nova classe média impulsiona o mercado

Se até meados de 2005 a compra de casa própria era uma ambição restrita às classes A e B, atualmente esse cenário é já uma realidade distante no Brasil. Uma alteração de cenário possibilita pela expansão da oferta de linhas de crédito facilitado e com juros atraentes e, sobretudo pelo aumento do rendimento médio da população, assistindo-se nos últimos anos à expansão da capacidade de consumo da «nova classe C Brasileira».

De acordo com dados divulgados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), as famílias deste nicho social somam 92 milhões de pessoas ao alcance da aquisição de novas moradias. Na classe C incluem-se as famílias que ganham três a dez salários mínimos por mês, com rendimentos mensais que oscilam entre os 1.635 e os 5.450 reais. Representante da maior fatia nacional, a classe C ganhou, nos últimos sete anos, 39,5 milhões novos integrantes, num crescimento de 46,57%.