



ADEMI

B A H I A

A N O 1 5 N 6 0 2 0 1 6

Rumo ao interior

Associação aposta em novos polos baianos



MUNDO DIGITAL
*Internet a serviço do
mercado imobiliário*

PDDU e Louos

Divisores de águas no desenvolvimento de Salvador

Ecos

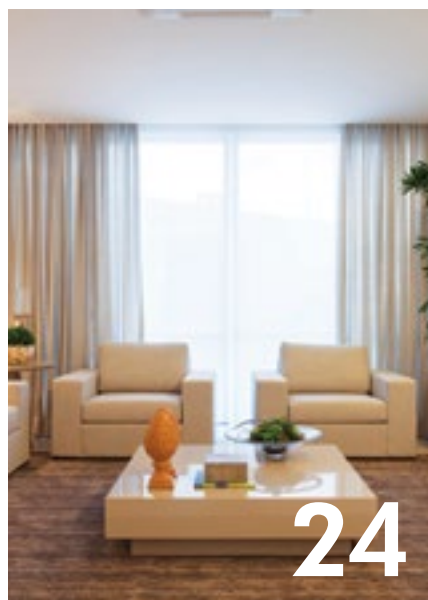
Soluções sustentáveis para minimizar a crise



- 06 *sob nova direção*
As diretrizes para 2016/2018
- 10 *Notícias Ademi-BA*
Associação em ação
- 12 *PDDU e Louos*
O amadurecimento da cidade
- 14 *Palavra do Associado*
Tony Medrado

- 16 *Especial*
Ademi-BA parte para o interior
- 18 *Mercado*
As novas regras de uso do FGTS
- 22 *Notícias de Mercado*
Destques da temporada
- 24 *Morar Bem*
Áreas de convivência - conforto e praticidade

- 28 *Tudo Pronto*
Portas valorizam a decoração
- 30 *Mundo digital*
A tecnologia a serviço do setor
- 34 *Ecos*
Soluções sustentáveis para a crise
- 36 *Conviver*
Barulho - campeão de reclamações
- 38 *Consumo*
Geometria em tendência





Luciano Muricy Fontes
Luciano Muricy Fontes

Na década de 1960 Salvador era vanguarda. Perdemos isso em vários aspectos e precisamos retomar essa posição. O PDDU é um dos instrumentos necessários para isso, pois funciona como indutor do desenvolvimento da cidade à medida em que trata não só do mercado imobiliário, com legislação urbanística, mas também da vida do cidadão na urbe, o que queremos para nossos filhos, netos... A Ademi-BA acompanhou pari passo e vê com otimismo o encaminhamento que o plano diretor, seguido pela Louos, foi trabalhado pelos órgãos responsáveis. Sugestões feitas - caso da Outorga Verde, proposta por nossa associação - encontraram respaldo na Câmara de Vereadores.

Percorremos um longo caminho, que vai também em direção ao interior baiano, na tentativa de contribuir para o desenvolvimento ético e sustentável do setor em todo o estado, especialmente nas cidades onde verificamos extrema pujança do mercado imobiliário, como Vitória da Conquista, Feira de Santana e municípios do Oeste da Bahia.

Tais iniciativas vão ao encontro de soluções que minimizem a crise que assola o país. Tempos que, embora difíceis, podem servir como impulso para diversos nichos de mercado, como o da sustentabilidade. A adoção de práticas sustentáveis já é uma realidade e com ela a necessidade de produtos e serviços, assim como a incorporação de ferramentas digitais para alavancar os negócios. Oportunidades que não podemos perder.

Estes e outros tantos assuntos você irá conhecer nas páginas desta edição da Revista Ademi-BA. Boa leitura!

EXPEDIENTE

Diretoria Executiva

Presidente

Luciano Muricy Fontes
Metrus Empreendimentos Ltda

1º Vice-presidente

Marcos Dias Lins Melo
Franisa Empreendimentos Imobiliários Ltda

2º Vice-presidente

Cláudio d'Ávila Teixeira
D'Ávila Empreendimentos Imobiliários Ltda

Diretor Administrativo-Financeiro

Marcos Nogueira Vieira Lima
MVL Incorporadora Ltda

Diretor Técnico

Alexandre Landim Fernandes
Conie Empreendimentos Ltda

Diretor de Habitação

Ricardo Nascimento Barros
Sertenge S.A

Diretor de Marketing

José Azevedo Filho
JTH Administração e Negócios Ltda (ElloImóveis)

Diretor de Gestão Sustentável

Rafael Cardoso Valente
Civil Construtora Ltda

Diretor da Região Metropolitana de Salvador e Litoral Norte

Eduardo Pedreira
Odebrecht Realizações Imobiliárias S.A

Diretor de Assuntos Ambientais

André Luiz Duarte Teixeira
GOBI Empreendimentos Imobiliários S/A

Diretor de Expansão de Mercados

Cristiano Augusto da Silva Freitas
Gráfico Empreendimentos Ltda

Diretor Comercial

Cláudio Cunha
Brito & Amoedo Imobiliária S/A

Conselho Diretor

Reynaldo Jorge Calmon Loureiro (Aldeiotta Empreendimentos SA), Nelson Trief (NCN Engenharia LTDA), Arthur Prisco Paraíso Rêgo (Novapex Engenharia LTDA), Marcos Dias Lins Melo (Franisa Empreendimentos Imobiliários LTDA), Jorge Goldenstein (Jotagê Engenharia Comércio Incorporações LTDA), Gustavo Gesteira Mattos (Concreta Incorporações e Construções LTDA), Luiz Edmundo Gomes de Souza (E2 Engenharia e Empreendimentos LTDA), Rodrigo Santos Alves (AGRA Empreendimentos Imobiliários LTDA), Eugênio de Souza Mendes (DEC Engenharia LTDA), Rogério Trindade Marques (L. Marquezzo Construções e Empreendimentos LTDA), Luiz Carlos de Azevedo

Pimentel (Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário LTDA), José Augusto Lino de Souza (Souza Netto Engenharia LTDA)

Conselho Consultivo

Eduardo Meirelles Valente, Juvenalito Gusmão de Andrade, Paulo Ernesto Lebram, Mário Seabra Suarez, Antônio Carlos Costa Andrade, Mário Reis Mendonça, Mário de Paula Guimarães Gordilho, Manuel Seabra Suarez, Luiz Augusto Amoedo Amoedo, Marcos de Meirelles Fonseca, Walter Barretto Jr., Nilson Sarti da Silva Filho

Realização - AG Editora

Av. Tancredo Neves nº805 Ed. Espaço Empresarial sala 102 Caminho das Árvores Tel.: (0xx71)

Diretoria Executiva - Ana Lúcia Martins

Coordenação Editorial - Ellen Alaver

Publicidade - Lucíola Botelho, Andrea Cunha

Redação - Ellen Alaver e Cristina Farias

Revisão - José Egídio

Projeto Gráfico - Fábio Domingues

Finalização - Gabriela Oliveira

CURVA ASCENDENTE

NOVA DIRETORIA DA ADEMI-BA ASSUME A GESTÃO DA ENTIDADE COM O PROPÓSITO DE AJUDAR A INVERTER A CURVA DO PIB DO SETOR E AQUECER O MERCADO IMOBILIÁRIO

“Em um passado recente, o setor foi um dos baluartes da economia, segurou bastante. A Ademi-BA está atenta para isso. De antemão, já estamos trabalhando novos projetos”. A frase de Luciano Muricy, reconduzido à presidência da entidade para o biênio 2016/2018, mostra que a entidade faz a hora, não espera acontecer.

Em um cenário político instável, com impacto direto na economia do país, a nova gestão da Ademi-BA encara o desafio de se adaptar ao momento, mas sem perder o otimismo. “O mercado imobiliário é altamente dependente da economia. As curvas dos gráficos de PIB do Brasil e da construção são muito parecidas, quase coincidentes. E o setor responde rapidamente ao estímulo. Acredito que tão logo o Brasil tome um rumo, o setor será um dos primeiros a responder, pois gera muito emprego e renda, e contamina a economia do país como um todo. Isso deve acontecer no segundo semestre deste ano”, analisa o presidente.

Na leitura da conjuntura nacional, Muricy ainda enxerga na inversão da curva uma perspectiva bastante animadora: a recuperação dos preços imobiliários, diminuídos nos dois últimos anos. Segundo ele, a oferta hoje é de pouco mais de um ano de venda. “Os analistas entendem que um ano é justo para se chegar ao equilíbrio entre a oferta e o que vai se vender no próximo ano”, adianta.

A análise é consistente quando se pensa na demanda reprimida do mercado. Prova disso se viu durante a realização da Semana do Metro Quadrado, em novembro do ano passado, quando o portal do evento foi acessado por 55 mil pessoas. “Salvador tem um déficit habitacional em torno de 100 mil unidades. Na

Bahia são 600 mil. O consumidor apenas adiou o sonho da casa própria por medo de perder o emprego, mas a necessidade existe”, pontua.

Baseada nesses dados, a Ademi-BA hoje empreende esforços para realizar seu tradicional salão imobiliário e repetir a Semana do Metro Quadrado, não só em Salvador como também em Vitória da Conquista e Feira de Santana. “Os dois mercados do interior são muito promissores e foram bastante representativos no mercado em 2015”, revela Muricy, salientando que isso vai ao encontro do projeto de interiorização da entidade (leia mais na pág. 16).

Outro aspecto que deve impactar de modo significativo para a ascensão da curva refere-se ao Plano Diretor de Salvador (leia mais na pág. 12), sobre o qual a Ademi-BA se debruçou por dois anos. “A Ademi teve uma postura proativa, como nunca. Contratamos alguns estudos – a exemplo da consultoria de Carlos Leite, um dos maiores urbanistas do país – para contribuir com essa elaboração. Nosso objetivo foi trazer essa mente de fora para oxigenar nossas ideias”, ressalta. A Louos também entrou no radar da entidade. “Concentramos nossas baterias nessas duas ações para garantir um PDDU ousado, mas com responsabilidade”, complementa.

TRABALHO EM EQUIPE

Para enfrentar o cenário desafiador, a Ademi-BA conta com diretores que prometem perseguir dia e noite seus objetivos. Conheça as diretrizes de cada diretoria da entidade para enfrentar esses desafios e beneficiar seus associados.

“Cortar custos desnecessários e focar no aumento da receita, através da captação de novos associados, é uma alternativa que buscaremos com muito empenho. Acredito que essa fórmula nos dará fôlego para passar esse momento de turbulência e manter a entidade ativa e pronta para a retomada do crescimento da economia do país.”

MARCOS NOGUEIRA VIEIRA LIMA
DIRETOR ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO

“A diretoria deve atuar promovendo as ações necessárias para contribuir com os agentes públicos na melhora das normas que disciplinam os licenciamentos ambientais. Seguindo essa orientação, na esfera municipal a Ademi-BA está participando ativamente no Conselho Municipal de Meio Ambiente (Comam), como relator do Projeto de Lei relativo ao Plano Diretor de Arborização Urbana e acompanhando a elaboração da regulamentação da Lei Municipal de Política de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável (Lei nº 8.915/2015); Na esfera estadual a entidade acompanha junto a Assembleia Legislativa do Estado a tramitação do Projeto de Lei, de iniciativa do Estado, que altera a lei ambiental estadual e na esfera federal acompanha, no Senado Federal, o Projeto de Lei que cria o licenciamento ambiental especial.”

ANDRÉ LUIZ DUARTE TEIXEIRA
DIRETOR DE ASSUNTOS AMBIENTAIS

“A diretoria deve se concentrar na realização da Semana M² em Feira de Santana, Vitória da Conquista e Região Metropolitana de Salvador, além de fechar algumas parcerias que devem alavancar nossa atuação no mercado. Dentre elas com a Geo Imóvel, empresa paulista especializada em pesquisa, a fim de ampliar o escopo da pesquisa da Ademi-BA – com a inclusão de municípios como Vitória da Conquista, e lotes e empresas não filiadas –, e com a Rede Bahia para elaboração de uma plataforma B2C. Também prevemos a criação do Fórum de Líderes do Mercado Imobiliário (Flimi), sem deixar de dar notoriedade aos associados nas principais atividades da instituição e fazê-los interagir ainda mais com a associação.”

JOSÉ AZEVEDO FILHO
DIRETOR DE MARKETING

“Tendo como objetivo básico promover trabalhos sobre temas técnicos de interesse do segmento imobiliário, pretendemos direcionar nossas ações para a inovação, aprimoramento da produtividade nos canteiros de obra, bem como a divulgação das boas práticas e normas técnicas. Serão realizados seminários e palestras com técnicos, além de promover grupos de trabalhos para debates e cooperação entre as empresas. A norma de Desempenho e a utilização do BIM já protagonizam o foco neste primeiro momento.”

ALEXANDRE LANDIM FERNANDES
DIRETOR TÉCNICO

“Tendo como objetivo básico promover trabalhos sobre temas técnicos de interesse do segmento imobiliário, pretendemos direcionar nossas ações para a inovação, aprimoramento da produtividade nos canteiros de obra, bem como a divulgação das boas práticas e normas técnicas. Serão realizados seminários e palestras com técnicos, além de promover grupos de trabalhos para debates e cooperação entre as empresas. A norma de desempenho e a utilização do BIM já protagonizam o foco neste primeiro momento.”

RAFAEL CARDOSO VALENTE
DIRETOR DE GESTÃO SUSTENTÁVEL

“Em essência, toda ameaça aos interesses do mercado imobiliário ao qual pertencem os associados da Ademi-BA nos planos nacional, estadual ou municipal, no que refere ao aspecto jurídico se configuram em demanda para esta diretoria e a nossa Assessoria Jurídica. Estamos implementando a prática de reuniões periódicas de trabalho, na qual convocamos associados e seus advogados para tratar de assuntos que são afetos a toda associação, quer seja direta ou indiretamente. De uma forma geral, todo assunto jurídico de interesse coletivo pode - e deve - ser levado à Assessoria Jurídica da entidade.”

CLÁUDIO D'ÁVILA TEIXEIRA
2º VICE-PRESIDENTE

“Nosso principal desafio será buscar soluções para incentivar o desenvolvimento de projetos inovadores, visando apoiar as empresas a ampliar sua atuação. Nossa expectativa é que o novo PDDU e a LOUOS levem em conta a integração dos municípios da Região Metropolitana e estabeleçam novas diretrizes para o desenvolvimento urbano de uma Salvador mais inclusiva, com uma ocupação mais qualificada, tornando Salvador a mais desejada como modelo de cidade para quem visita e principalmente para quem vive. Atuaremos junto com a sociedade para promover o desenvolvimento sustentável da Região Metropolitana e Litoral Norte, pautada no equilíbrio social, ambiental e econômico.”

EDUARDO PEDREIRA
DIRETOR DE REGIÃO METROPOLITANA DE
SALVADOR E LITORAL NORTE

NOVA DIREÇÃO

Cerimônia realizada em 31 de março, na Associação Comercial da Bahia, marcou a posse da nova diretoria da Ademi-BA para o biênio 2016/2018



Foto: KIN KIN



1. Ricardo Barros e Rafael Valente; 2. José Azevedo e Mila Teixeira; 3. Claudio d'Ávila e Luciano Muricy Fontes; 4. Cristiano Freitas, Daniel Sampaio Santos e Eduardo Pedreira; 5. Luciano Muricy Fontes e Shirley Fontes; 6. Luciano Muricy Fontes e Paulo Câmara; 7. Marcelo Nogueira Reis e André Teixeira; 8. Marcos Vieira Lima e Meiry Lima; 9. Margarete Iglesias e Cláudio Cunha; 10. Paulo Coelho, Monique Melo e Pedro Dourado.

POSSE DA NOVA DIRETORIA

A nova diretoria da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) tomou posse no dia 31 de março, em solenidade na Associação Comercial da Bahia, no bairro do Comércio, em Salvador. O presidente reeleito para um novo mandato de dois anos, Luciano Muricy Fontes, e todos os outros membros da diretoria assumiram seus cargos em cerimônia que contou com a participação de empresários do setor, representantes do poder público e membros da sociedade civil.

Foto: Divulgação



ABERTURA OFICIAL DO MERCADO IAÔ

O presidente da Ademi-BA, Luciano Muricy Fontes, marcou presença na abertura oficial da segunda edição do Mercado IAÔ itinerante. O projeto contou com o apoio da associação e reuniu produtos de artesãos baianos e atrações musicais na praça de serviços do Salvador Shopping.

VISITA À SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DO TRABALHO

Em março, Muricy Fontes esteve na Superintendência Regional do Trabalho e Emprego na Bahia (SRTE-BA), com o superintendente José Maria de Abreu Dutra. Na ocasião, os dirigentes conversaram sobre a formalização do mercado de trabalho e a importância da inclusão de menores aprendizes e portadores de necessidades especiais no dia a dia de empresas.

Foto: Divulgação



ADEMI-BA MARCA PRESENÇA NO 88º ENIC

Uma comitiva da Ademi-BA participou do maior e mais importante evento da construção civil e do mercado imobiliário, o 88º Encontro Nacional da Indústria da Construção (ENIC), realizado em maio, em Foz do Iguaçu (PR). Com o tema “O Futuro Nós Construimos”, o encontro reuniu representantes da construção civil de todo o país para discutir temas relevantes ao setor. O presidente Luciano Muricy Fontes, o 2º vice-presidente, Cláudio d’Ávila, o diretor de marketing José Azevedo Filho, o diretor técnico Alexandre Landim, o conselheiro da associação e presidente da Comissão Técnica do Meio Ambiente no Conselho de Administração da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Nilson Sarti, e a assessora jurídica Maria Amélia Garcez participaram do evento.

PDDU E LOUOS: O FUTURO DA CIDADE

PRINCIPAIS INSTRUMENTOS URBANÍSTICOS DA CIDADE AMADURECEM E SE
TORNAM REALIDADE EM SALVADOR

O ano de 2016 vai entrar para a história do urbanismo da capital baiana. Entregue pelo Executivo em 18 de novembro de 2015, o Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano (PDDU) foi aprovado em 13 de junho no plenário da Câmara Municipal. Oito dias depois, em 21 de junho, chegava à Casa o projeto da Lei de Ordenamento do Uso e da Ocupação do Solo (Louos), aprovado com o texto original proposto pelo Palácio Thomé de Souza em 8 de agosto. “Finalmente poderemos empreender com regras claras e assim gerar novos negócios. Conseqüentemente, teremos mais emprego e renda para a nossa capital tão necessitada”,

afirma Luciano Muricy, presidente da Ademi-BA, ressaltando a necessidade de revisão da legislação que vigorava há mais de 30 anos.

Paulo Câmara, presidente do Legislativo soteropolitano, concorda. Para ele, o PDDU requer a regulamentação de vários dispositivos e, ainda, a elaboração de planos, programas e projetos para que possa ser implementado. Tudo isso impõe o fortalecimento dos mecanismos de planejamento municipal, mediante a intensificação das atividades de captação de recursos e de promoção de parcerias público-privadas em primeiro plano. “Com a retomada do processo de planejamento será possível enfrentar os desafios do



desenvolvimento urbano de nossa cidade com maior racionalidade na aplicação dos recursos públicos e mediante a definição de prioridades”, acredita.

Prioridades que partiram dos anseios da sociedade soteropolitana. Para o secretário municipal de Urbanismo, José Sérgio de Sousa Guanabara, o processo participativo e democrático pautou todas as etapas de elaboração do PDDU e da Louos, o que garantiu uma legislação com todos os elementos necessários para se chegar às transformações desejadas com segurança jurídica. “O debate acerca do desenvolvimento urbano iniciado pela Prefeitura seguiu da mesma forma participativa e transparente na Câmara de Vereadores. Isso, sem dúvida, merece destaque”, avalia.

Valendo-se dessa metodologia de trabalho na confecção da nova legislação, a Ademi-BA apresentou diversas sugestões desde o início dos trabalhos, incluindo proposições de renomados consultores, a exemplo do urbanista Carlos Leite. Dentre as propostas apresentadas Muricy destaca a ‘Outorga Verde’, que recomenda descontos no valor da outorga onerosa para edificações que incorporem quesitos sustentáveis em sua concepção. “A ideia é incentivar a construção de uma cidade mais amigável a seus moradores”, defende.

AVANÇOS

O presidente da associação ainda realça a questão da ocupação da orla, que passa a ser mais permissiva e, assim, gera um novo vetor de investimentos. “Ao contrário do que se pensa, isso racionaliza a utilização da infraestrutura existente – a exemplo de sistema viário e de saneamento -, sem prejuízo de conforto térmico e ventilação, pois os avanços científicos nos permitem driblar os problemas e apresentar soluções para eles”, afirma antes de incluir na lista de avanços obtidos pela nova legislação a previsão de maior adensamento das centralidades ao longo dos eixos de transporte de massa (Metrô, VLT e BRT). “Isso está em conformidade com o que há de mais moderno no pensamento da



“COM A RETOMADA DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO SERÁ POSSÍVEL ENFRENTAR OS DESAFIOS DO DESENVOLVIMENTO URBANO DE NOSSA CIDADE COM MAIOR RACIONALIDADE NA APLICAÇÃO DOS RECURSOS PÚBLICOS E MEDIANTE A DEFINIÇÃO DE PRIORIDADES”

PAULO CÂMARA

ocupação urbana, é o que chamamos de ‘cidades compactas’, que privilegiam o transporte público em detrimento do automóvel particular”, explica.

A expansão da rede pública de transporte de alta e média capacidades também é ressaltada por Paulo Câmara pelo seu potencial de indução de novas atividades econômicas e de consolidação das áreas de expansão da urbe. Ele também frisa avanços nos incentivos à construção de habitação de mercado popular, o que se confirma com o estabelecimento de novas regras para atuação nas Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS), que representam mais de 20% do território da cidade e concentram quase 50% da população.

Presente em todos os debates, a questão ambiental também foi contemplada nas novas ferramentas de desenvolvimento urbano. “A revisão do Sistema de Áreas de Valor Ambiental e Cultural (SAVAM) foi, sem dúvida, uma oportunidade de estabelecer e proteger os territórios dotados de atributos ambientais e culturais tão

importantes para a identidade e imagem da cidade”, garante Guanabara. Pela primeira vez o PDDU indica a instituição de Unidades de Conservação, além de ampliar o número de parques urbanos, parques de bairros, Áreas de Proteção Cultural e Paisagística (APCP) e Áreas de Proteção de Recursos Naturais (APRN) e, por emenda parlamentar, foi instituída a primeira Área de Proteção Ambiental (APA) municipal na região de Cajazeiras.

Entusiasta da nova legislação, Muricy destaca que Salvador era vanguarda na década de 1960 em vários aspectos e precisa retomar essa posição. “O PDDU e a Louos servem para isso, como indutores do desenvolvimento da cidade. Não os enxergamos só como ferramentas para o mercado imobiliário, mas como instrumentos que impactam na vida do cidadão na urbe, o que queremos para nossos filhos, netos... Que eles sejam divisores de águas no desenvolvimento da cidade de Salvador”, finaliza.

A convite da Home Design (HD), em comemoração aos 22 anos da loja, o premiado designer de móveis e decoração Jader Almeida esteve em Salvador no dia 19 de julho para um encontro com cerca de 70 arquitetos. Considerado um dos designers brasileiros mais respeitados no mundo, ele coleciona elogios e prêmios - nacionais e internacionais - como os importantes IF Product Design Award, IDEIA Award e IF Award. “Sem dúvida, ele é um dos maiores expoentes de design no Brasil. E está ganhando o mundo. Já temos com ele uma parceria de sete anos, inclusive na nossa Coleção 2016, muito comentada e admirada. É uma honra tê-lo aqui e poder proporcionar esse encontro”, comemora Maurício Lins, sócio da HD.

Formado em desenho industrial e arquitetura, Jader nasceu em Chapecó, Santa Catarina, e iniciou carreira na conceituada LinBrasil. Essa experiência lhe rendeu grande entendimento dos desenhos e técnicas de produção, e desde 2004 desenvolve produtos exclusivos para indústrias. Hoje tem como principal parceira a marca Sollos, na qual faz a direção criativa, com coleções distribuídas em Londres, Paris, Hong Kong, Dubai, Chicago e Miami, entre outras. Em 2013 passou a integrar a equipe da marca alemã ClassiCon. “A experiência na área industrial, onde iniciei aos 16 anos, me fez decidir pelo design, pela produção e pelo poder da transformação. Detalhes e curvas passaram a fazer mais sentido e comecei a buscar outros caminhos e estilos que estivessem mais próximos das pessoas. Acredito muito na simbiose entre produto e usuário”, diz o designer.

Obstinado por precisão, coerência, proporção e detalhes, Jader é elogiado pela sofisticação e harmonia nas linhas e curvas de suas criações, assim como pela funcionalidade e atemporalidade. “São peças sofisticadas e simples ao mesmo tempo, com característica muito própria. O que ele cria hoje vai continuar sensacional daqui a 50 anos. Para mim é perfeito”, elogia a designer de interiores Nágila Almeida.

Muitos o consideram um artista, mas ele insiste em dizer que é ‘apenas’ um designer que trabalha em prol da técnica, buscando idealizar um produto que cumpra sua função, tenha uma composição bem resolvida e transite de maneira natural com o ambiente. “Procuro ser racional e isso não significa seguir moda ou tendência. O produto tem que falar por si. Beleza para mim é uma questão de proporção e procuro isso quando crio uma peça que viaje no tempo e permaneça elegante”, detalha.

SOFISTICAÇÃO SINUOSA

COM APENAS 35 ANOS, JADER ALMEIDA SE DESTACA COMO UM DOS MAIS ADMIRADOS DESIGNERS DE MÓVEIS NO BRASIL E VEM CONQUISTANDO RESPEITO NO CENÁRIO MUNDIAL





POR ANTONIO MEDRADO -
DONA EMPREENDIMENTOS

“DO PONTO DE VISTA INSTITUCIONAL, INTEGRAR O QUADRO DE ASSOCIADOS DA ADEMI-BA NOS TORNA MAIS CREDENCIADOS JUNTO AO MERCADO, SEJA ELE LOCAL, NACIONAL E ATÉ INTERNACIONAL, POR SE TRATAR DE INSTITUIÇÃO SÉRIA, DE RENOME.

OUTRO ASPECTO RELEVANTE DIZ RESPEITO À ASSISTÊNCIA JURÍDICA QUE NOS É OFERECIDA. COM UMA LEGISLAÇÃO VOLÁTIL COMO A NOSSA, É DE SUMA IMPORTÂNCIA NOS MANTERMOS ATUALIZADOS ACERCA DAS NOVAS REGRAS. PARA ISSO CONTAMOS COM UMA EQUIPE BASTANTE QUALIFICADA E ATUANTE, O QUE NOS TRANQUILIZA MUITO.

ESSA CONSTANTE ATUALIZAÇÃO SE ESTENDE A OUTRAS ÁREAS DO CONHECIMENTO – TECNOLÓGICO, TÉCNICO, COMERCIAL –, COM A PROMOÇÃO DE PALESTRAS, CURSOS, SEMINÁRIOS. ESSES ENCONTROS, INCLUSIVE, DESENCADEIAM UMA TROCA DE EXPERIÊNCIAS FUNDAMENTAL PARA O DESENVOLVIMENTO SAUDÁVEL DO SETOR. ESSA TALVEZ SEJA A FUNÇÃO PRIMORDIAL DA ADEMI-BA: A CRIAÇÃO DE UM PENSAMENTO UNIFICADO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, O QUE CONFERE AINDA MAIS FORÇA NA LUTA POR NOSSOS IDEAIS E VALOR ÀS NOSSAS EMPRESAS.”

POR DENTRO DO INTERIOR

ADEMI-BA INVESTE NA APROXIMAÇÃO COM MERCADOS DE GRANDES POLOS PUJANTES NA BAHIA



No espectro da pesquisa da Ademi-BA do ano passado, ficou claro que 50% das vendas de imóveis no estado ocorreram fora de Salvador, mais especificamente em Camaçari, Lauro de Freitas, Feira de Santana e Litoral Norte do estado. Cidades como Vitória da Conquista, Barreiras e Luís Eduardo Magalhães (LEM), com um mercado pujante na construção civil ainda não eram tabuladas, mas já estão no radar e devem ser prioridade no processo de interiorização da instituição.

Não à toa. Esses municípios, segundo Luciano Muricy, presidente da Ademi-BA, apresentam enorme potencial para acolher empreendimentos de mais baixa renda, que hoje estão dentro do programa Minha Casa Minha Vida. “Sabemos das dificuldades do Tesouro, mas estudos mostram que há um retorno muito grande”, argumenta.

Nessa empreitada, o que se pretende não é invadir o mercado local, mas contribuir para seu desenvolvimento ético e sustentável. Algumas ações já foram realizadas e o cronograma de aproximação dos empresários dessas cidades deve continuar.

De acordo com Muricy, uma das principais diretrizes da entidade é interromper algumas práticas de comercialização no interior do estado que são muito danosas a todos os envolvidos. Como exemplo, ele cita a construção de empreendimentos em Vitória da Conquista com falhas na legislação, sem alvará ou habite-se. Com isso, a escritura não pode ser passada ao comprador, que fica com um contrato de gaveta eternamente. No entender da

“DURANTE UM CERTO TEMPO, OS MUNICÍPIOS SÓ RECEBIAM BENEFÍCIOS DA UNIÃO SE TIVESSEM UM PLANO DIRETOR. COM ISSO, FORAM FEITOS PDDUS NO AFOGADILHO PARA QUE SE TORNASSEM CREDORES DA VERBA FEDERAL. MAS ESSES DOCUMENTOS NÃO CONDIZIAM EM NADA COM OS ANSEIOS, FORMATOS E PRINCÍPIOS PRÓPRIOS A CADA UMA DAS CIDADES E SEUS HABITANTES”

ANTONIO CAMELO



entidade, trata-se de uma concorrência desleal, pois a empresa que constrói legalmente paga seus impostos, ao passo que esse construtor ‘clandestino’ sonega e, por conta disso, consegue comercializar por um preço mais baixo. Mas o barato pode sair caro, pois não há segurança para o cliente, que sequer consegue financiamento imobiliário. “Na verdade, todo mundo perde nessa equação: a Prefeitura perde em arrecadação de IPTU, o cidadão por não ter a efetiva posse, os cartórios de registro porque ninguém faz escritura ou registro de nada. É uma cadeia de perdas”, explica.

A ausência de legislação específica também parece ser o principal entrave para o desenvolvimento do setor no Oeste baiano. Para o arquiteto Antonio Caramelo, as cidades brasileiras, de um modo geral, cresceram de forma ‘voluntária’ e por isso apresentam ‘deformações’. “Durante um certo tempo, os municípios só recebiam benefícios da União se tivessem um plano diretor. Com isso, foram feitos PDDUs no afogadilho para que se tornassem credores da verba federal. Mas esses documentos não condiziam em nada com os anseios, formatos e princípios próprios a cada uma das cidades e seus habitantes”, analisa.

Exatamente por isso Caramelo ainda mantém só no papel um projeto de vulto em LEM, já que seu cliente – proprietário de 52 milhões de m² lindeiros à cidade – aguarda maior segurança jurídica para dar o pontapé inicial no empreendimento. “A revisão do plano diretor da cidade está em curso. O PDDU foi iniciado há algum tempo, mas recentemente a Prefeitura contratou um escritório especializado para coordenar esse processo. Foram realizadas audiências públicas e hoje o

documento passa por reajustes para voltar a ser analisado e posteriormente enviado à Câmara para aprovação”, esclarece.

Em Barreiras não é diferente. A cidade também se ocupa hoje da revisão de seu plano diretor, datado de 2004. A secretária de Planejamento do município, Luiza Carvalho, explica que o documento anterior não previa, por exemplo, vias delimitadas por legislação específica ou georeferenciadas. “A urbe foi referida da maneira que cada loteador queria. Ou seja, o projeto do loteamento não se integrava ao resto da cidade. Hoje pensamos na Barreiras de hoje até 2030”, revela.

TROCA DE EXPERIÊNCIAS

A intenção da Ademi-BA é ajudar na construção desse cenário diferente. Para isso mantém uma assessoria jurídica atuante, que acompanha de perto tudo o que se refere à alteração legislativa, ao setor imobiliário, além de ajudar na estruturação de planos diretores. “Já fizemos isso em Salvador e Camaçari e pretendemos fazer nessas cidades de maior porte, de forma que o mercado imobiliário possa conviver em um ambiente saudável e sustentável”, afirma Muricy.

É evidente que diante de um mercado pulsante algumas empresas da capital se deslocam para o interior. “É um movimento natural. Mas é importante a atuação do empresário local, pois ele conhece melhor do que ninguém as características de mercado, suas especificidades. Nesse sentido, estimulamos muito a parceria. Assim, há transferência de know how e conhecimento de mercado. E isso envolve menos riscos para todos”, finaliza o presidente da entidade.

IBEROSTATE COMEMORA RESULTADOS PROMISSORES

O Iberostate Praia do Forte celebrou recorde de vendas de 2015: mais de 50, com um preço médio de R\$ 700 mil. “Estamos bastante satisfeitos. Vendemos as 48 unidades do Mediterrâneo II, lançado em outubro de 2014, antes mesmo da entrega das chaves; em abril lançamos 42 unidades do Mediterrâneo III; e teremos ainda a finalização das obras do Reserva do Mar, composto por 36 apartamentos de frente para a praia, cuja comercialização já passa dos 73%”, comemora Joan Gutierrez, diretor comercial e de marketing do Iberostate no Brasil.

O Mediterrâneo III traz opções em apartamentos modernos e utilitários de 2 e 3 quartos, com área privativa de 82 m² a 99,78 m². Composto por apenas quatro blocos, todos de três andares, suas unidades se distribuem ao redor da ampla piscina com deck de madeira e churrasqueira, e têm à disposição toda a estrutura do Iberostate Praia do Forte: quadras de tênis e squash, academia climatizada, campos de golfe, quadra gramada de futebol, clube de praia, parque infantil e segurança 24 horas.

CIVIL LANÇA ARBUS SOFT OFFICE

O Grupo Civil inovou no mercado imobiliário baiano ao investir no conceito de incorporadora boutique com o lançamento do Arbus Soft Office, no Horto Florestal. Composto por três pavimentos, o projeto dispõe de 18 salas com pé direito ampliado e varanda, além de área de convivência com lojas, terraço gourmet e bicicletário no piso térreo, 52 vagas de garagem distribuídas em três andares e telhado up garden. “Buscamos a aproximação com os clientes por meio de empreendimentos com design e propostas diferenciadas. Hoje, o profissional bem sucedido procura bem-estar e tempo para a família. Um novo jeito de atuar estimulando a criatividade e a produtividade. Essa é a filosofia que corre nas veias do Arbus”, explica Rafael Valente, engenheiro e diretor da Civil.

MOURA DUBEUX DE ENDEREÇO NOVO

A Central de Vendas da Moura Dubeux está em novo endereço, em loja no térreo do empresarial Internacional Trade Center (ITC), no bairro Costa Azul. A mudança visa oferecer maior comodidade aos clientes, que encontram informações sobre todos os empreendimentos da marca em um só lugar. O projeto do ITC, de Cássio Santana, dispõe de salas comerciais e odontológicas com lavabo e copa; áreas comuns climatizadas, 13 elevadores inteligentes, auditório, 10 pavimentos de garagem com 690 vagas rotativas. A Central de Vendas funciona de segunda a sábado, das 9h às 18h, e aos domingos, de 9h às 17h. Contato: (71) 3039.5700.

AÇÃO PIONEIRA DA VIA CÉLERE EM SALVADOR

A Via Célere lançou de forma pioneira em Salvador a opção de alugar apartamentos no Première Jaguaribe, na orla de Jaguaribe, como ‘sinal’ para compra de imóvel. De acordo com Sabrina Motta, gerente comercial da incorporadora, “a proposta é que a pessoa alugue por 30 meses, usufrua das vantagens oferecidas pelo empreendimento - como a excelente localização, ampla infraestrutura, vista para o mar e a poucos passos da praia -, e se resolver adquirir o imóvel possa usar todo o dinheiro pago no período para abater no valor de compra, seja à vista ou financiado”, detalha.

MERCADO DE LUXO EM FOCO

E 19 de maio, mais de 50 corretores de imóveis de alto padrão, convidados pela Moura Dubeux, participaram de palestra sobre mercado de luxo no Brasil, idealizada e comandada por Claudio Diniz, da Maison du Luxe, boutique de conhecimento. No evento foram abordados temas como oportunidades e tendências, quem são os novos consumidores e como conquistá-los. Para o gerente comercial da Moura Dubeux, André Sampaio, o conteúdo exposto foi importante para o corretor entender melhor os diversos perfis de consumidores de luxo existentes, como atendê-los e fidelizá-los. “Nossos empreendimentos são de alto padrão e nossos corretores puderam conhecer cases e descobrir novas ferramentas de atração dessa clientela”, comentou.

MRV ENTREGA MAIS DE 700 CHAVES NA BAHIA

A MRV Engenharia entregou a seus clientes baianos mais de 700 chaves no primeiro trimestre de 2016, em Feira de Santana, Lauro de Freitas, Camaçari e Salvador. Segundo o presidente da empresa, Rafael Menin, essa conquista é o resultado de forte investimento em planejamento e capacitação dos recursos humanos, conferindo maior produtividade aos canteiros de obras. O resultado disso se traduz no percentual cada vez maior de entregas antes do prazo. “Nossos clientes, em sua maioria, são jovens comprando o primeiro apartamento. Sabemos que para essas pessoas antecipar a entrega das chaves é um alívio no orçamento e a realização de um sonho. E essa é nossa maior satisfação”, destaca.



A RETOMADA DO CRESCIMENTO

SETOR IMOBILIÁRIO ESPERA AUMENTO DE LINHAS DE CRÉDITO E CONSEQUENTE AQUECIMENTO DE MERCADO A PARTIR DAS NOVAS REGRAS DO FGTS

Desde o último mês de março começaram a valer as novas regras anunciadas pela Caixa para facilitar o financiamento de imóveis em todo o país. Dentre as medidas está a elevação da cota de imóveis usados, que passou de 50% para 70% do seu valor para trabalhadores da iniciativa privada, e de 60% para 80% para servidores públicos, no caso de imóveis enquadrados no Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Para os imóveis enquadrados no Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), o limite aumentou de 40% para 60% para funcionários de empresas privadas, e de 50% para 70% para o funcionalismo público.

Outra novidade é a simplificação do uso do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para a compra da casa própria, e a dispensa de uma segunda avaliação para imóveis populares

novos – até R\$ 225 mil - além da realizada pela construtora no início da obra. A Caixa também facilitou a portabilidade de crédito imobiliário ao dispensar a necessidade de novas avaliações pelo banco que adquirir a operação, mantendo os números do início do contrato.

Essas medidas são uma tentativa de acelerar a concessão de crédito imobiliário e reaquecer o mercado da construção civil, que perdeu 780 mil postos de trabalho nos últimos dois anos. A estimativa é que o volume de contratações de crédito imobiliário cresça 13% em 2016, o equivalente a 64 mil unidades habitacionais a mais.

Para isso, segundo a presidência da Caixa, o banco já dispõe de R\$ 90 bilhões em recursos para igualar o resultado de 2015,

ou mesmo ultrapassá-lo. “Todos serão beneficiados com essas novas medidas que, certamente, resultarão em um atendimento ainda mais ágil e qualificado ao trabalhador no momento da realização do sonho da casa própria”, afirma a vice-presidente interina de Fundo de Governo e Loteria da Caixa, Deusdina dos Reis Pereira.

Para o Banco do Brasil, o Conselho Curador do FGTS aprovou R\$ 2,5 bilhões de novos recursos para a linha de crédito imobiliário Pró-Cotista, que oferece condições diferenciadas, como taxa de juros de 9% ao ano para o financiamento de imóveis novos ou usados de até R\$ 750 mil, com prazo de até 360 meses. Segundo informou o banco, serão estabelecidas tratativas com as incorporadoras e construtoras parceiras, com vista a ampliar as possibilidades de oferta do benefício junto aos cotistas do FGTS. Foram identificados 524 mil clientes com potencial de utilização imediata da linha de crédito.

Junto com a facilidade de acesso ao crédito, no entanto, vieram também as taxas de juros mais altas. De acordo com pesquisa realizada pelo comparador financeiro Canal de Crédito, publicada pela revista Exame em 28 de março, a taxa balcão da Caixa (aplicada a clientes que não têm relacionamento prévio com o banco) foi elevada de 9,9% para 11,22% no SFH, e de 11,50% para 12,50% no SFI. Para trabalhadores privados que tenham relacionamento com a instituição mais conta salário, as taxas passaram de 9,50% para 10,50% no SFH e de 11,00% para 11,50% no SFI.

Segundo Vitor Lopes, presidente do Conselho Regional de Economia da Bahia e gerente da Unidade de Acesso a Crédito do Sebrae-BA, embora o aumento das taxas de juros possa causar alguma retração, o efeito líquido será positivo. O economista acredita que essa elevação se deve ao aumento da taxa Selic e das taxas de mercado como um todo, mas ressalta que no cenário anterior à crise – com a economia ainda aquecida e o mercado de trabalho com elevado nível de emprego formal –, o saldo do FGTS aumentou significativamente, a despeito da forma de correção, TR + 3%, não ser compatível com o momento econômico. “É um volume de recurso expressivo que,

bem utilizado, pode estimular a atividade econômica, além de ser uma boa medida para aquecer o mercado imobiliário, pois sabemos que boa parte dos imóveis são adquiridos com o uso do FGTS”, destaca.

Alguns empresários do setor, no entanto, não veem com otimismo esse aumento nos juros uma vez que o atual momento político e econômico do país gera muitas dúvidas, expectativas e especulações. O diretor de Desenvolvimento de Negócio da Gráfico Empreendimentos, Cristiano Freitas, empresa com 29 anos de atuação no mercado, avalia que os clientes não vão conseguir absorver estas novas taxas e que o governo deveria revê-las, já que o FGTS é uma fonte de recursos que capta taxas em torno de 50% do valor da poupança

e não gera déficit nas contas públicas. “Estamos em um momento de recessão e instabilidade, e o impacto dos juros pode inibir novos lançamentos, uma vez que o momento faz com que os clientes adiem planos de novos investimentos”, analisa.

Ainda que o cenário não seja dos mais favoráveis, pesquisa da Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (Abramat) aponta que as novas regras do crédito imobiliário animaram os empresários e a expectativa é que 45% deles retomem os investimentos. “O aumento da cota para imóveis usados vale apenas para moradias financiadas com recursos da caderneta de poupança, porém, qualquer medida que amplie o crédito imobiliário ou facilite a aquisição de imóveis benefi-

“TODOS SERÃO BENEFICIADOS COM ESSAS NOVAS MEDIDAS QUE, CERTAMENTE, RESULTARÃO EM UM ATENDIMENTO AINDA MAIS ÁGIL E QUALIFICADO AO TRABALHADOR NO MOMENTO DA REALIZAÇÃO DO SONHO DA CASA PRÓPRIA”

DEUSDINA DOS REIS



“ESPERAMOS A CONTINUIDADE DESSAS MEDIDAS,
INDEPENDENTEMENTE DO GOVERNO QUE PERMANECER”

JOSÉ AZEVEDO



cia o mercado”, avalia o presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado da Bahia (Sinduscon-BA), Carlos Henrique Passos.

Segundo ele, nos dois últimos anos o Estado registrou 90 mil demissões no setor. Em Salvador, especificamente, empecilhos como a judicialização do Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano (PDDU) e da Lei de Ordenamento do Uso e da Ocupação do Solo do Município de Salvador (Louos) acarretaram retração nos lançamentos. Além disso, atrasos de pagamento pelo governo em relação ao Minha Casa Minha Vida (MCMV) impactaram nas demissões em 2015. “Este cenário tem que ser revertido para que seja retomado o crescimento”, defende.

MUDANÇA DE CENÁRIO

Atualmente em tramitação na Câmara Municipal de Salvador, o PDDU e, posteriormente, a Louos, quando aprovados, devem alterar significativamente essa cena. A expectativa da Ademi-BA é que a nova legislação, somada às novas regras do FGTS, devem aquecer o mercado de imóveis usados e tirar da prateleira os produtos que estão com os incorporadores. “A volta das cotas aos patamares antigos fará uma grande diferença, pois quem pretende comprar um imóvel novo terá condições de vender mais rapidamente o imóvel onde mora para efetuar a compra, inclusive na planta. Para o MCMV vai ser muito importante”, defende José Azevedo, diretor de marketing da associação.

O programa do governo federal, aliás, merece atenção especial do setor, alvo de debates no último Encontro Nacional da Indústria da Construção (Enic). Não sem razão, já que em 2015 chegou a

representar cerca de 90% das unidades lançadas, e entre 56% e 60% das vendas. “Esperamos a continuidade dessas medidas, independentemente do governo que permanecer”, pondera.

Azevedo destaca ainda que o MCMV foi detentor de uma fatia muito forte do mercado e a expectativa é que a outra fatia, que envolve a poupança e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) interrompa os saques para que o setor consiga um saldo mais positivo e o imóvel convencional, que envolve não só o FGTS, possa ter fluidez maior. “São expectativas para que possamos atingir os resultados que estão 50% abaixo do que esperávamos”, declara.

Para Carlos Henrique Passos, a retomada do setor depende também de outros fatores que ele considera fundamentais e que impedem o efetivo desenvolvimento da cadeia, como o excesso de burocracia, que impacta no custo final dos imóveis. Ele defende ainda que no atual momento econômico é imprescindível que se limitem os gastos públicos e que o governo busque alternativas emergenciais para aumentar o superávit primário, mas sem acréscimos tributários. “A construção civil respondeu bem quando foi chamada em 2008 e está disposta a reagir agora também”, afirma.

Outras ações destacadas pelo presidente do Sinduscon-BA para alavancar o setor seriam linhas alternativas de crédito, como o financiamento em bancos privados, e os consórcios, que ganharam destaque no mercado e devem continuar crescendo no decorrer do ano. “São pontos que podem ajudar a cidade a superar as dificuldades e retomar o caminho do crescimento e da geração de emprego”, conclui.

CONVITE AO CONFORTO

ÁREA DE CONVIVÊNCIA PRIORIZA AMBIENTES CONFORTÁVEIS, FUNCIONAIS E PRÁTICOS PARA MOMENTOS DE RELAXAMENTO E DIVERSÃO

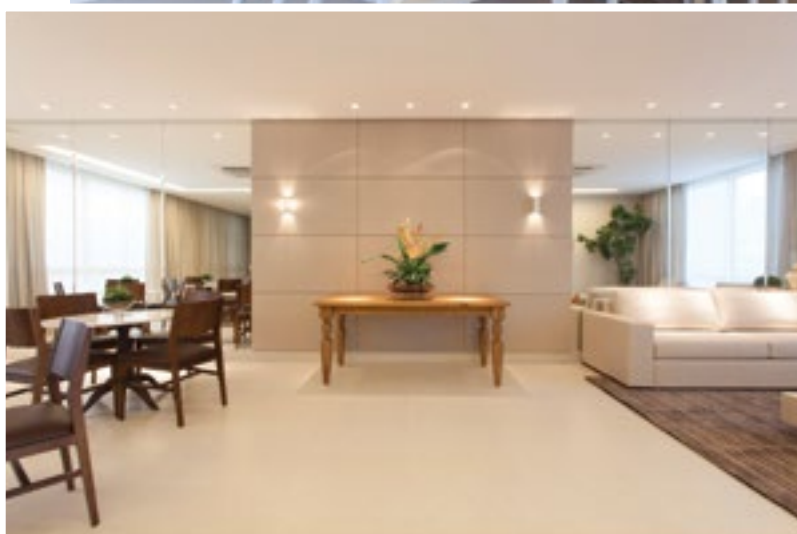


Fotos: Xico Diniz

FOI UM DESAFIO CONCEBER ESTE PROJETO ONDE OS MORADORES PODEM RECEBER, RELAXAR E SE DIVERTIR, COMO UMA EXTENSÃO DE SUA PRÓPRIA CASA

MARGARETE IGLESIAS





Quando a arquiteta Margarete Iglesias foi convidada a fazer o projeto de interiores do Garibaldi Celebration, da Incorporadora Rovic, ela teve a missão de conceber uma área de convivência para usuários de todas as idades, mas sem perder o foco na funcionalidade e na privacidade, características do conceito do empreendimento, que prioriza o conforto e a descontração dos moradores em ambientes onde se sintam à vontade para fazer de cada ocasião um momento especial.

Com uma maravilhosa vista para o mar, no bairro do Rio Vermelho, a área de convivência se destaca no empreendimento. Com 12 ambientes divididos em duas alas bem definidas, o projeto contempla salões de festas - adulto e infantil -, espaço gourmet, snooker lounge, estar social, hall de entrada, fitness, salão de jogos, brinquedoteca e salas de massagem e relaxamento. “Foi um desafio conceber este projeto, pelo qual os moradores podem receber, relaxar e se divertir, como uma extensão de sua própria casa, em espaços especialmente planejados para que cada momento encontre seu ambiente propício”, destaca a arquiteta.

“ENTRE OUTROS PROJETOS REALIZADOS NA ÁREA DE INCORPORAÇÃO, ESTE FOI REALMENTE ENCANTADOR, PELO DIFERENCIAL DE OFERECER AMBIENTES PARA TODAS AS IDADES, E COM PRÁTICA DE ATIVIDADES BEM DISTINTAS ”



O salão de festa para adultos ganha um destaque especial com a porta de correr que o conecta ao espaço gourmet, o que permite a organização de uma pequena reunião íntima ou evento maior, usando os dois ambientes. Essa solução também permite a realização de mais de um encontro simultaneamente. A mesma alternativa é adotada na ala dos pequenos, uma vez que o salão de festas infantil é integrado à brinquedoteca, além de estendido ao parque infantil externo, ampliando ainda mais o cenário da comemoração.

Para o público mais jovem, a arquiteta planejou o Snooker Lounge, que permite reunir amigos em dias de jogos ou mesmo organizar pequenos encontros. Já o salão de jogos foi pensado para o usuário que prefere jogos tradicionais, em um ambiente mais tranquilo. As salas de massagem e relaxamento são ambientes reservados e sossegados, que oferecem conforto e privacidade para os momentos de cuidados com a saúde. “Entre outros projetos realizados na área de incorporação, este foi realmente encantador pelo diferencial de oferecer ambientes para todas as idades e para a prática de atividades bem distintas”, ressalta Margarete.



Fotos: Divulgação

ABRINDO HORIZONTES

CADA VEZ MAIS VALORIZADAS EM DESIGN E ACABAMENTO, AS PORTAS EMBELEZAM, HARMONIZAM E ENRIQUECEM O AMBIENTE

Segundo o Feng Shui, a milenar arte chinesa que estuda a influência dos espaços e sua harmonia, as portas desempenham um papel importante em nossas casas, pois são as principais vias que permitem a passagem, tanto do que vem do exterior quanto do que circula no ambiente. Portanto, dar atenção a elas é fundamental.

Moderna, clássica, simples, imponente ou impactante, o que vai fazer a diferença é o estilo que se deseja e a criatividade, a fim de valorizar, embelezar e harmonizar o ambiente. Para arquitetos e decoradores, elas são o cartão de visita de qualquer residência e merecem atenção especial, uma vez que vão refletir a personalidade de seus proprietários.

Para uma arquitetura moderna, a porta pode ser lisa, sem elementos – o que não significa que não possa ter imponência. Fazer interferências com um material que a destaque, ou uma cor específica e bem escolhida, também é indicado. “Com alguns elementos é possível fazer portas que são verdadeiras obras de

arte”, garante a designer de interiores Andrea Micherif. Portas almofadadas e com puxadores mais elaborados são mais indicadas para o estilo clássico.

Um recurso bem aceito pelos profissionais é misturar os estilos, tendência bastante usada em Minas Gerais. Segundo Andrea, os mineiros gostam muito de portas antigas, estilo igreja, e as utilizam na entrada principal. “São portas de antiquário que permitem um recurso decorativo muito bem-vindo e eu, particularmente, gosto muito. O resultado fica fantástico. Mas, claro, vai depender da criatividade do profissional e do conceito que o dono da casa quer transmitir. Aqui em Salvador essa tendência ainda é pouco explorada”, diz.

Com escritório em Salvador há mais de 15 anos, a mineira Andrea já conhece os desejos dos baianos. Segundo ela, por aqui há ainda um receio em inovar, mas sempre que tem oportunidade, orienta seus clientes a fugirem do padrão. “Portas em laca branca, lisa e limpa são as que os baianos mais utilizam. São bonitas,



Fotos: Xico Diniz



Fotos: Xico Diniz

sem dúvida, mas tem projetos em que ficaria bacana uma porta mais inovadora. E eu sempre oriento que arrisquem, a não ser quando o projeto não permite”, orienta.

Em apartamentos também é possível dar atenção especial para as portas da entrada. A dica para quem não tem hall privativo é combinar com o vizinho do lado e criar um estilo único. O ideal é que as portas fiquem iguais, mas se não for possível, que os dois consigam entrar em acordo para que elas sejam compatíveis e o resultado harmonioso.

NO DETALHE

Puxadores e maçanetas são recursos essenciais e fazem toda a diferença no projeto. ”Já fiz portas modernas com maçanetas extremamente clássicas. Fica lindo. Inclusive9 existem fornecedores que fazem verdadeiras obras de arte com essas peças”, garante Andrea.

Sócia proprietária de uma loja especializada em puxadores em Salvador, Adriana Cruz destaca que eles agregam muito valor às portas, que estão cada vez mais valorizadas em design e acabamento. Assim, a peça acaba sendo um elemento decorativo muito procurado. “Nossos clientes sempre pedem modelos diferenciados e personalizados, com tamanhos variados para acompanhar a tendência de portas cada vez mais largas e altas”, indica.

Acostumada a atender profissionais de arquitetura e decoração, assim como o consumidor final, Adriana enfatiza que o modelo do puxador precisa seguir um estilo que combine com o ambiente da casa, e isso está cada vez mais acessível, uma vez que existe variedade de modelos, tamanhos e acabamentos que atendem a todos os gostos e estilos. “A procura é cada vez maior,

principalmente porque a maioria das construtoras entregam os apartamentos com maçanetas e os clientes preferem trocar por puxadores”.

Para os ambientes internos, as portas tradicionais ainda são as mais procuradas, mas a designer de interiores Cristina Camerino indica que é possível valorizá-las com uma pintura em laca, ou um alto brilho, que as ‘enobrece’. Outra dica da profissional é a porta de correr, boa opção para economizar espaço e dar soluções criativas. “A utilização de grandes portas de correr é uma tendência na decoração, pois permite criar painéis com os armários, seja em madeira, vidro ou espelho, proporcionando um ambiente contemporâneo e aconchegante”, detalha.

Portas de vidro também são inovadoras e elegantes, geralmente usadas para dar amplitude ou permitir a integração entre os ambientes. Mas se a intenção é não deixar passar som ou odor, o ideal é usar vidro translúcido. A porta em vidro leitoso é moderna e suntuosa, mas indicada apenas para separar os ambientes.



Fotos: Divulgaçao

Já a porta espelhada, por gerar uma atmosfera de nobreza e elegância, é indicada para ambientes internos, mas exige um acabamento primoroso, do contrário não se atinge o efeito desejado. A porta pivotante é outra opção muito utilizada, e se torna ótima solução, já que permite economia de espaço. E como são bonitas, elegantes e com ferragens ocultas, são também boas alternativas para a entrada principal.

Possibilidades é que não faltam para incrementar, embelezar ou dar praticidade às portas. No entanto, por mais que se queira inovar ou fugir do padrão, o indicado é sempre procurar a orientação de um profissional, que vai apontar corretamente o que pode ser feito e ajustado. “As portas são como pontes, que nos ligam ao outro lado das coisas. Por isso, sempre que posso, procuro valorizá-las, seja qual for o estilo sugerido pelo meu cliente”, conclui Cristina.

UM CAMINHO,

Foto: Divulgação



VÁRIAS ROTAS

O COMPORTAMENTO DE CONSUMO MUDOU, A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA AUMENTA AS OPORTUNIDADES E AS FERRAMENTAS E MÍDIAS DIGITAIS SE REVELAM FUNDAMENTAIS PARA FORTALECER OS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

As ferramentas digitais estão transformando todos os setores e com o mercado imobiliário não é diferente. A mudança de comportamento do consumidor inclui a forma de compra e os imóveis estão inseridos nessa realidade. Estudos comprovam que atualmente a internet é o caminho mais usado na busca por imóveis - embora o setor ainda aposte na forte divulgação nos meios tradicionais - e quem a utiliza leva, em média, 1 ano e 6 meses entre a pesquisa e a compra.

De acordo com o Google, cerca de 97% dos visitantes não convertem na primeira visita online, o que ressalta a necessidade de estratégia sistemática e sustentável para alcançar bons resultados.

Nesse contexto, as mídias digitais são fundamentais e cada vez mais influentes na tomada de decisão do cliente, conforme destaca a consultora em marketing e especialista em ferramentas digitais Natália Lazarini. “As mídias sociais têm se mostrado um canal muito favorável para o setor imobiliário construir relações com seus clientes. O sucesso está no poder que esse canal tem para entregar uma informação de forma rápida, segura, fácil e, acima de tudo, direcionada”, analisa.

Segundo a consultora, o Facebook Ads, o LinkedIn e o YouTube vêm apresentando resultados eficientes por possuírem um bom filtro de segmentação, assim como o Hangout, para os usuários do Google+, que dispõe do serviço de videoconferência com áudio gratuito. Nele, a empresa encontra opções de interatividade que permitem, inclusive, a realização de Feirão Virtual, de forma interativa, divertida e inovadora. “As opções de mídias, canais e ações são diversas. O mais importante é analisar as ferramentas, definir o objetivo, a verba, e planejar as ações”, orienta a especialista.

Para o consultor em planejamento e gestão de vendas, Guilherme Carnicelli, os mesmos princípios que regem o marketing tradicional – preço, praça, produto e promoção – também devem estar no foco das ações em mídias digitais, pois isso não se modificou. O que mudou foram os canais de contato com o cliente e a forma como ele consome. Acostumado a



“AS MÍDIAS SOCIAIS TÊM SE MOSTRADO MUITO FAVORÁVELS PARA O SETOR IMOBILIÁRIO CONSTRUIR RELAÇÕES COM SEUS CLIENTES. O SUCESSO ESTÁ NO PODER QUE ESSE CANAL TEM PARA ENTREGAR UMA INFORMAÇÃO DE FORMA RÁPIDA, SEGURA, FÁCIL E, ACIMA DE TUDO, DIRECIONADA”.

NATÁLIA LAZARINI

dar palestras em sua área, Carnicelli afirma que as empresas ainda investem pouco no canal digital e gastam muito em veículos de massa, o que não faz sentido, uma vez que o cliente quer ser atendido de forma cada vez mais exclusiva. “O maior CRM do mundo é gratuito e chama-se Facebook. Toda a informação sobre o seu cliente está lá. Então, por que não utilizar isso a seu favor? Ao invés de buscar clientes com tiro de canhão, você pode ser um atirador de elite usando essa ferramenta, que é uma das maravilhas digitais”, assegura.

BAIANOS APOSTAM NA INTERNET PARA COMPRAR APARTAMENTOS

Aos poucos as empresas do setor criam coragem para inovar e arriscar com estratégias antes vistas apenas no varejo. A MRV, líder nacional no mercado de imóveis econômicos - com 36 anos de atividades e mais de 260 mil unidades vendidas -, registrou na Bahia, no último mês de março, 70% de vendas realizadas através de suas lojas

virtuais, o que representa no estado maior força de vendas do que as lojas físicas.

Segundo dados da construtora são realizados, em média, 3 mil atendimentos ao mês pelos canais virtuais em Salvador e Região Metropolitana, o que torna a capital baiana a quarta cidade que mais acessa os sites institucionais da empresa, atrás apenas de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, onde fica a sede da companhia. “Para atender bem essa demanda vamos abrir mais duas lojas virtuais, totalizando nove lojas na RMS”, afirma Carlos Davidson, coordenador comercial na Bahia.

Com uma estratégia de marketing digital agressiva, somada aos preços competitivos, a marca atingiu 3 milhões de seguidores em sua fanpage no Facebook. “Conquistar esse número tão relevante é mais uma comprovação de que o trabalho de relacionamento entre empresa, clientes e público em geral tem se desenvolvido positivamente ao longo dos anos”, comenta o diretor de marketing e vendas da construtora, Rodrigo Resende.

No Facebook a empresa desenvolve, diariamente, conteúdos específicos como dicas de decoração, ofertas exclusivas, chamadas para feirões, promoções e descontos, levando aos usuários informações em primeira mão sobre as novidades da MRV, que incluem novos lançamentos, ofertas, vídeos folders, tours virtuais 360°, vídeos de entregas de condomínios e depoimentos de clientes. E no Facebook Messenger, mantém um canal de atendimento onde tem realizado diversas vendas. A construtora também está na liderança do setor no Twitter, Google Plus, YouTube, Instagram, LinkedIn, Flickr, Slideshare e Pinterest.

O Facebook e o YouTube também são os canais preferenciais das ações da RE/MAX, grande rede de franquias imobiliárias, presente em várias partes do Brasil e do mundo. Além do e-commerce, que permite aos corretores, clientes e franqueados comprarem produtos da rede, outras ferramentas como o blog, o site, aplicativos e demais redes sociais são frequentemente usadas, além das inserções de links patrocinados e ações regionais. Segundo Ernani Assis, vice-presidente da empresa e diretor da área de expansão, o uso dessas ferramentas é fundamental para oferecer um bom atendimento e uma boa atuação de branding e venda.

“Posso afirmar que estar no ambiente online é fundamental para qualquer negócio. Para nós, as ferramentas digitais favorecem muito a venda de imóveis e o relacionamento dos corretores com os clientes. Temos diferentes ações e todas com excelentes resultados. Não estar presente na mídia digital é inaceitável, pois a cada dia é possível encontrar uma nova ferramenta e uma nova forma de fazer negócios”, argumenta.

ESSENCIAL E FUNDAMENTAL

Para os especialistas, consultores e empresários do setor, uma boa estratégia de marketing digital é composta por diversas frentes, como criação do conteúdo para site, blog e redes sociais, acompanhamento e mensuração dos resultados, produção e envio de e-mail marketing, e gestão dos anúncios patrocinados. Toda essa estratégia

“NÃO ESTAR PRESENTE NA MÍDIA DIGITAL É INACEITÁVEL, POIS A CADA DIA É POSSÍVEL ENCONTRAR UMA NOVA FERRAMENTA E UMA NOVA FORMA DE FAZER NEGÓCIOS”

ERNANI ASSIS

precisa ser bem planejada e alinhada, já que define o sucesso ou fracasso da campanha, cujos controle e análise de dados via ferramentas específicas podem contribuir para uma mudança de caminho, se necessário.

Ações, por si só, não tornam uma campanha eficiente. É preciso adotar estratégia bem direcionada e segmentada. Para tanto, torna-se fundamental entender o público alvo, suas necessidades e comportamento de navegação, mensurar e analisar os principais indicadores para ser mais assertivo nas ações de marketing e identificar qual o canal de comunicação preferido pelo cliente. “Afim, vivemos no mundo omni-channel, onde o consumidor usa vários canais ao mesmo tempo”, pondera Natália Lazarini,

Além disso, todos concordam que é necessário uma grande mudança no relacionamento entre corretores e clientes. Guilherme Carnicelli defende que, mais importante do que trabalhar as ferramentas digitais, é entender que o consumidor possui expectativas analógicas. Por isso, é fundamental trabalhar de forma integrada a estratégia nos dois ambientes. Assim, a transição se faz de maneira natural, pois a oportunidade que nasce no meio digital em algum momento será atendida por um vendedor ou um corretor de imóveis. “Se ele não estiver preparado, você estará gastando dinheiro e energia. As relações humanas ainda são mais importantes do que qualquer dispositivo eletrônico”, enfatiza.

Hábitos e preferências dos consumidores

A Pesquisa Total Retail 2016, realizada pela PwC em parceria com a Research 2 Insight, traz um levantamento anual sobre os hábitos de compra no varejo virtual e físico no mundo. O levantamento – que ouviu mais de 22 mil consumidores e varejistas em 25 países, incluindo o Brasil, entre agosto e setembro de 2015 – mostrou que:

- 38,2% dos brasileiros têm o hábito de fazer compras online todos os meses, número maior do que os que declaram comprar em lojas físicas com a mesma frequência mensal (30,9%);
- O computador ainda é o meio preferido no Brasil e no mundo para realizar compras online: 34,4% dos brasileiros declaram usá-lo para adquirir produtos mensalmente, enquanto 15,8% fizeram uso de tablets, e 15,3%, de smartphones;
- As redes sociais influenciam as compras online;
- Para adquirir itens como eletroeletrônicos, livros, cosméticos e artigos esportivos o consumidor prefere fazer pesquisas em lojas online, enquanto vestuário, supermercado, materiais de construção e decoração são áreas em que a maior parte das pesquisas é feita em lojas físicas.

Sustentabilidade **NA CRISE**

PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS CRIAM NOVOS NICHOS DE MERCADO E SÃO SAÍDAS
ESTRATÉGICAS PARA ENFRENTAR TEMPOS DIFÍCEIS



Sustentabilidade é uma das alternativas mais fortes para a superação da crise econômica”, comentou o jornalista ambiental Dal Marcondes em uma rede social. Sua avaliação é pertinente. Pesquisa desenvolvida pela Associação Brasileira dos Profissionais de Sustentabilidade (Abraps) em parceria com a consultoria Deloitte mostrou que a maioria das empresas manteve ou aumentou o investimento em sustentabilidade em 2015. A justificativa é que o profissional de sustentabilidade é visto de forma mais estratégica em tempos de crise.

Rafael Valente, diretor de sustentabilidade da Ademi-BA concorda. “É momento de reduzir desperdícios, buscar alternativas mais eficientes e enxugar custos. Por conta disso somos muito mais procurados pelas empresas, dispostas a adotar práticas sustentáveis de verdade”, revela. A expressão ‘de verdade’ não é usada por acaso e seu significado está intrinsecamente ligado à economia, que deve ser comparada com o valor do investimento. “Tem que ser considerada um investimento financeiro, além de ambiental. Ou seja, deve trazer uma rentabilidade mais atraente que outras aplicações financeiras”, explica.

Por outro lado, as taxas de juros muito altas funcionam como uma ‘concorrência’. A queda da inflação, ainda que em velocidade mínima, tende a mudar significativamente esse cenário, especialmente por empurrar para baixo a Selic. Com isso, decrescem as taxas de juros a longo prazo, usadas para investir em financiamentos de bancos de fomento, que ajudam nas práticas sustentáveis. “O Banco do Nordeste, por exemplo, possui o FNE

Verde, linha de crédito vinculada à taxa de juros”, revela Valente.

Se numa ponta está o empreendedor disposto a adotar a sustentabilidade para obter o saneamento de suas finanças, do outro está o cliente, cada vez mais atento às práticas que geram uma economia de fato, normalmente vinculada à redução do consumo de energia e água. “São elas que ‘trazem o dinheiro de volta’”, argumenta o diretor da entidade.

Foi dentro dessa perspectiva que a Conie Empreendimentos, em parceria com a Marcial Mercantil, entregou o Miramar Residencial. Localizado no Jardim de Alah, é um dos poucos empreendimentos da capital baiana que oferecem persianas externas, que proporcionam mais conforto térmico aos espaços. Fechadas, as lâminas isolam o ambiente do calor, do barulho e garantem escuridão e privacidade. Quando inclinadas, filtram a luz solar deixando os cômodos aprazíveis ao gosto do morador. O consumo de energia também é reduzido com o aquecimento solar para água dos chuveiros e sensores de presença para iluminação das áreas comuns.

Já o uso racional da água é feito através de medidores individuais, caixas sanitárias com duplo acionamento, reaproveitamento da água da chuva e torneiras das áreas comuns com fechamento

“A SUSTENTABILIDADE ESTÁ DENTRO DA NOSSA POLÍTICA EMPRESARIAL E FAZEMOS QUESTÃO DE INSERIR ISSO TAMBÉM NAS CONSTRUÇÕES. NOSSA INTENÇÃO É QUE DAQUI A 20, 50 ANOS, NOSSOS EMPREENDIMENTOS AINDA SEJAM MODERNOS E CONTINUEM PROPORCIONANDO BEM-ESTAR AOS MORADORES E AO MEIO AMBIENTE”

ALEXANDRE LANDIM



automático. “A sustentabilidade está dentro da nossa política empresarial e fazemos questão de inserir isso também nas construções. Nossa intenção é que daqui a 20, 50 anos, nossos empreendimentos ainda sejam modernos e continuem proporcionando bem-estar aos moradores e ao meio ambiente”, explica Alexandre Landim, responsável pelo Miramar e diretor técnico da Ademi-BA.

IPTU VERDE

Em Salvador, a aplicação do IPTU Verde funciona também como ferramenta de incentivo ao uso de práticas sustentáveis. No entanto, um fator vem complicando a vida de condomínios dispostos a obter tal selo: o Cadastro Informativo Municipal (Cadin). De acordo com esse cadastro, um único morador inadimplente impede que o condomínio se beneficie da iniciativa.

Segundo Rafael, a Ademi-BA vem debatendo com a Prefeitura a retirada desse impedimento, que impacta especialmente em

prédios antigos. “Não faz sentido. Quer causar impacto na cidade? Então atinja empreendimentos usados, que daqui a 10 anos serão 90% dos edifícios no município. A adaptação tem de ser fácil”, defende.

Mas mesmo sem a aplicação do IPTU Verde é possível quantificar essa economia. Vale ressaltar que cada caso é um caso e a análise se faz em função do payback - tempo de retorno sobre o investimento - das práticas e não de possíveis percentuais. Como exemplo, no caso da energia solar, esse retorno gira em torno de seis anos, enquanto a adoção de iluminação por LED, um ano, com a ressalva de que a durabilidade da primeira é cinco vezes maior.

Para o proprietário, a redução de custos se dará nas taxas de condomínio e IPTU, pois a economia vem das áreas comuns e gira em torno de 10%. Já para o empreendedor, as vantagens podem ser ampliadas por um projeto apresentado à Câmara de Vereadores e incorporado ao PDDU: a Outorga Verde. “A proposta segue os mesmos critérios do IPTU Verde”, adianta o diretor de sustentabilidade.

//////////////////// *Oportunidades*

Além dos benefícios para o bolso do consumidor e do empreendedor, a adoção de medidas sustentáveis cria uma demanda por serviços até então não explorados pelo mercado. Para driblar o entrave dos altos investimentos, o Civil Towers, no bairro do Costa Azul, adotou o “modelo de performance”, pelo qual uma empresa investidora – a Civil Eco – cobra mensalmente um percentual da economia gerada pelas práticas sustentáveis. “Esse modelo de negócio pode destravar vários outros investimentos em sustentabilidade. A empresa nasceu a partir do nicho de mercado da energia solar, mas vimos no IPTU Verde uma oportunidade de ampliá-la, de atender outras áreas. Só atendemos práticas que trazem economia de verdade, que impactam no bolso do cliente”, detalha Valente, que também é sócio da nova empresa.

O sol também é o ponto de partida da empresa baiana Cosol – Condomínio Solar, que desenvolveu um novo modelo de produção de energia solar, com capacidade de dobrar a eficiência de produção e diminuir em até 80% o valor da conta de luz. O projeto, a ser construído em Bom Jesus da Lapa com

capacidade de 5 MW, vai utilizar o sistema de compensação de energia, previsto na resolução 482 da Aneel, pelo qual a energia produzida no condomínio será injetada na rede de distribuição, gerando créditos que serão descontados na conta dos participantes, pequenas e médias empresas.

E, assim como a Civil Eco, Csaba Sulyok, sócio-proprietário da Cosol, percebeu que o maior entrave do mercado de energia solar era justamente o investimento inicial. “Por isso separei as coisas: investimento de um lado, para quem tem o capital, e usuário de energia do outro. Ambos ganham, já que o investidor pode ter um retorno de 20% ao ano, com risco mínimo, e o consumidor, uma redução na conta mensal, já que o ‘aluguel’ de um lote é aproximadamente 10% mais barato que o preço da concessionária”, explica.

De acordo com Sulyok, tudo depende da captação de clientes, mas a expectativa é que a construção do condomínio ocorrerá entre os meses de setembro e novembro. Mais informações em <http://www.cosol.com.br>.

MUITO BARULHO...

Fotos: Divulgação



INCOMODA

CAMPEÃO DE QUEIXAS E RECLAMAÇÕES, O BARULHO É UM DOS MAIORES PROBLEMAS ENTRE VIZINHOS. LEI FEDERAL PERMITE PUNIÇÃO - E ATÉ RECLUSÃO - PARA QUEM INFRINGE AS REGRAS DO SILÊNCIO

Manter um relacionamento amistoso com a vizinhança é sempre recomendado para quem quer cultivar amizades e evitar atritos. Mas isso nem sempre é possível, principalmente em condomínios, local onde se dividem regras, espaços e convivência. Dentre as principais reclamações, o barulho é o campeão de queixas e um dos assuntos que mais geram dores de cabeça para administradoras e síndicos.

De acordo com o artigo 42 da Lei Federal das Contravenções Penais (Lei nº 3.688, de 1941), qualquer cidadão brasileiro está sujeito à multa, ou reclusão de quinze dias a três meses, “ao perturbar o sossego alheio com gritaria, algazarra, exercer profissão ruidosa ou incômoda, abusar de instrumentos sonoros e provocar barulho animal”.

Em prédios comerciais o barulho é tolerado nos finais de semana ou após as 18h em dias úteis. Já em edifícios residenciais, deve ficar restrito entre 8h e 18h, de segunda a sexta-feira, e sábado até 12h, dependendo do que determinar a Convenção ou Regimento Interno do condomínio. Se um vizinho usar a furadeira fora do horário estipulado, por exemplo, poderá ser punido, não apenas com as regras do condomínio, mas também com dispositivos previstos na Lei Federal.

Normalmente os condomínios residenciais estipulam horário até 22h, desde que não perturbe o sossego e o bem estar dos demais, mas nem sempre essa regra é respeitada. Som alto, barulho de festas, latidos de cachorro, salto alto, móveis e crianças são os campos das reclamações, segundo as administradoras de condomínios.



“SE NÃO HOUVER ENTENDIMENTO COM O CONDÔMINO BARULHENTO, O JEITO É APLICAR A PUNIÇÃO PREVISTA NA CONVENÇÃO DO CONDOMÍNIO, INCLUSIVE COM PAGAMENTO DE MULTA”

LUÍS ALEXANDRE SILVA

“Nós damos apoio e assessoria ao síndico e orientamos na conscientização dos condôminos, mostrando o quanto é importante uma convivência harmônica e amigável, mas alguns problemas são alvos constantes de desentendimentos e brigas. E o barulho é o que mais gera conflitos”, esclarece Luís Alexandre Silva, coordenador administrativo da Rane, administradora com 16 anos de atuação no mercado e cerca de 90 condomínios na carteira de clientes.

Luís Alexandre enfatiza que muitas vezes é bastante desgastante - e um grande desafio para os síndicos - lidar com essas situações. Apesar de ser o responsável por fazer as mediações entre os moradores, o poder dele é limitado. Portanto, esbravejar e exigir uma solução não vai resolver o problema. “Se não houver entendimento com o condômino barulhento, o jeito é aplicar a punição prevista na Convenção do condomínio, inclusive com pagamento de multa”, orienta.

As orientações aos condôminos envolvem também comunicados e cartazes educativos, mostrando o quanto pode ser penoso e oneroso desrespeitar reiteradamente as regras do silêncio, uma vez que isso pode trazer penalidades, e o condômino pode até responder criminalmente pelo ato.

A administradora ACS, com mais de 20 anos de experiência e com cerca de 200 clientes, entre empresas e condomínios, destaca que é muito importante os condôminos conhecerem detalhadamente o que estipula a Lei Federal, mas as regras de Convenção ou Regimento Interno do Condomínio também devem estar bem claras, sinalizadas e repetidamente reiteradas.

“Precisa estar claro, em detalhes, o que é permitido, pois muitas coisas que não damos importância podem estar incomodando os vizinhos como, por exemplo, crianças correndo dentro de casa, sapatos barulhentos, falar em voz alta nas varandas, ou mesmo ao telefone”, detalha Jurandyr Machado, diretor fundador da empresa.

Muitas vezes a reclamação é de apenas um morador, que se sente incomodado com os barulhos do vizinho. Nesses casos, a interferência do síndico, em tom cordial e esclarecedor, pode resolver o problema, o que muitas vezes acontece. Entretanto, quando o incômodo atinge a coletividade, é importante que o síndico siga com o que está previsto nas regras do condomínio, além de levar o assunto para assembleia.

“Barulhos incomodam muito, principalmente aparelho sonoro em alto volume, a maior queixa em condomínios residenciais. Perturbar o sossego dos outros moradores pode trazer

problemas para o condômino, mas sempre lembramos aos síndicos que tente primeiro resolver com uma boa conversa. Se não houver solução, tem que tomar as providências cabíveis e recomendadas na Lei Federal”, complementa Jurandyr.

O procedimento é o mesmo para edifícios comerciais, cuja administração requer mais tato, uma vez que a circulação de pessoas é muito maior, e o barulho, muitas vezes, acontece na mesma proporção. “É preciso uma parceria muito grande entre a administradora, o síndico e os locatários para garantir que os funcionários, clientes, visitantes e prestadores de serviços possam circular sem infringir a lei do silêncio, garantindo o bem estar de todos”, conclui Alexandre.

Dicas para evitar barulho e manter uma boa convivência

- Procure conhecer as regras e orientações da Convenção ou Regimento Interno do seu condomínio
- Use sempre o bom senso. Não é porque você está no horário permitido que pode fazer o barulho que quiser
- Evite ouvir música em volume muito alto
- Nos dias de festa – desde que não ocorram com frequência – convide os vizinhos para a confraternização ou mande um cartão simpático, se desculpendo antecipadamente pelo incômodo
- Seu cachorro não deve perturbar o sossego e o descanso dos outros moradores
- Evite buzinar na garagem ou no estacionamento
- Use tapete emborrachado, carpetes ou tapetes nos quartos das crianças para evitar a propagação de som
- Oriente as crianças a não correrem dentro de apartamentos, nos corredores do prédio ou nas áreas comuns do condomínio
- Evite sapatos barulhentos ou salto alto antes das 7h e após as 22h. Deixe para calçá-los quando for sair de casa
- Tenha em mente que discussões, falar alto ou ao telefone em varandas podem incomodar os vizinhos
- Evite bater portas e janelas

ESTAMPAS GEOMÉTRICAS

TRAÇOS BEM MARCADOS DÃO
PERSONALIDADE AOS AMBIENTES



Foto: Divulgação

TECIDOS GEOMÉTRICOS

Versáteis, os tecidos geométricos AD Design são indicados tanto para compor ambientes novos, como para renovar ambientes já decorados, dando um “up” na decoração por conta das facilidades que permitem combinações com outros elementos. Podem ser aplicados em cortinas, almofadas e na forração de móveis. Tel.: (71) 3240-3611. www.addesignloja.com.br



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

TAPETES

O Tapete Oriental Nepalês design Givenchy, com pelos e nós atados à mão, apresenta grande resistência. De altura média, seus pontos miúdos conferem sofisticação à peça. Tel.: 3342-4006. www.bagdatapetes.com.br



Foto: Divulgação

REVESTIMENTO 3D

O revestimento cerâmico tem o tamanho 25x25 e possui versões nas cores branco, dourado, cinza e preto, além de opções com ou sem brilho. Tel.: 3341.1373 / 3272.2475. www.fonsecashop.com.br

JACQUARD

Importados dos EUA, os tecidos de jacquard de veludo são superatuais em padrões geométricos nas cores clássicas preto e branco. Ideal para usar em poltronas, sofás, almofadas ou, quem sabe, revestir uma parede. Tel: 3354-4165. casulotecidos.com.br