

ADEMI

B A H I A

A N O 1 3 N 5 7 2 0 1 4

Salão Imobiliário

Evento ganha novo formato e reaquece o mercado

Entrevistas

Maílson da Nóbrega e Eduardo Zylberstajn falaram à Revista ADEMI

CONVENÇÃO ADEMI-BA

25ª edição promove conhecimento, lazer e integração na Praia do Forte

Morar Bem

Casa Cor Bahia comemora 20 anos com mostra em casarão histórico



Fotos: KIN KIN



Fotos: Hermínio Oliveira

06 *convenção ADEMI-BA*
Evento reúne membros e parceiros do mercado

09 *notícias Ademi*
Principais acontecimentos da associação

12 *zoom*
Eventos que marcaram o setor imobiliário

14 *entrevista*
Eduardo Zylberstajn sobre perspectivas do mercado

17 *notícias de mercado*
Confira o que foi destaque na temporada

18 *salão imobiliário*
8ª edição recebeu mais de 21 mil visitantes

20 *entrevista*
Mailson da Nóbrega sobre a economia brasileira

24 *morar bem*
Casa Cor Bahia 2014 apresenta 39 ambientes

28 *tudo pronto*
Criatividade nas paredes: adesivos e papéis

30 *ecos*
Fórum de Sustentabilidade amplia discussões

32 *conviver*
Salões de jogos ganham diferenciais

34 *consumo*
Estilo étnico invade a decoração



Fotos: Xico Diniz





Luciano Muricy Fontes
Luciano Muricy Fontes

O ano de 2014 se encerra com boas expectativas para o reaquecimento do setor imobiliário na Bahia. O mercado baiano registrou de janeiro a setembro deste ano 2.531 lançamentos e 4.751 unidades vendidas em Salvador, Lauro de Freitas, Camaçari e Feira de Santana. Esses números estão bem abaixo da capacidade de mercado que a construção civil possui. Em 2008, quando vivemos o auge do nosso setor, os lançamentos alcançaram o patamar de 17.376 unidades. Depois houve uma queda, inicialmente ocasionada pela insegurança jurídica que Salvador enfrentou a partir de meados de 2012, com a judicialização do PDDU e da LOUS: 2009 - 8.157 unidades lançadas; 2010 - 14.619; 2011 - 13.241; 2012 - 4.500 e 2013 - 3.327. Agora, o novo Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano é a esperança para o setor.

Também é importante destacar, nesta 57ª edição da nossa revista, que Salvador e a região metropolitana têm potencial para gerar por ano cerca de 10 mil novas unidades. Temos demanda para que isso aconteça. Se fizermos um comparativo com os números de vendas dos últimos anos, é possível perceber que a queda não foi tão alarmante, como nos lançamentos. Em 2008 foram vendidas 14.130 unidades; 2009 - 12.170; 2010 - 12.879, 2011 - 9.931; 2012 - 8.550 e 2013 - 7.466. Por esta razão é preciso que seja solucionada o mais breve possível a questão da outorga onerosa que foi gerada a partir do incremento no valor do IPTU e que já vai completar um ano sem solução. O projeto encaminhado pela Prefeitura de Salvador aguarda aprovação da Câmara Municipal e é necessário que os nossos valorosos edis, com a responsabilidade que a população lhes confiou, contribuam para o desenvolvimento econômico de nossa querida cidade.

Um grande estímulo para o nosso mercado foi o 8º Salão Imobiliário da Bahia, que durante dez dias de evento registrou um público de 21.856 visitantes, com 426 unidades vendidas e R\$ 140 milhões em negócios gerados. Isso significa que 5% desses visitantes realizaram o sonho da casa própria. O que nós da ADEMI-BA esperamos é que em 2015 o cenário para o mercado imobiliário seja mais positivo e que o nosso setor continue funcionando como mola propulsora da nossa economia, com geração de emprego e renda.

Boa leitura!

EXPEDIENTE

Diretoria Executiva

Presidente

Luciano Muricy Fontes
Metrus Empreendimentos LTDA

1º Vice-presidente

Marcos Nogueira Vieira Lima
MVL Incorporadora LTDA

2º Vice-presidente

Cristiano Augusto Freitas
Gráfico Empreendimentos LTDA

Diretor Administrativo-Financeiro

Cláudio D'ávila Teixeira
D'ávila Empreendimentos Imobiliários LTDA

Diretor Técnico

Adriano Guerreiro e Segura
Construtora Segura LTDA

Diretor de Habitação

Ricardo Nascimento Barros
Sertenge SA

Diretor de Marketing

José Azevedo Filho
JTH Administração e Negócios LTDA (Elo Imóveis)

Diretor de Gestão Sustentável

Rafael Cardoso Valente
Civil Construtora LTDA

Diretor da Região Metropolitana de Salvador e Litoral Norte

Eduardo Pedreira
Odebrecht Realizações Imobiliárias

Diretor de Assuntos Ambientais

André Luiz Duarte Teixeira
Gobi Empreendimentos Imobiliários SA

Diretor de Expansão de Mercados

Ivan de Freitas Leão
Leão Incorporações e Empreendimentos LTDA

Diretor Comercial

Antonio Carlos Hora Medrado
Dona Construções e Incorporações LTDA

Conselho Diretor

Reynaldo Jorge Calmon Loureiro (Aldeiotta Empreendimentos SA), Nelson Trief (NGN Engenharia LTDA), Arthur Prisco Paraíso Régo (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)

Coordenação Editorial - Ellen Alaver

Publicidade - Luciola Botelho, Caroline de Carvalho

Redação - Cristina Farias, Ellen Alaver e Stephanie Suerdieck

Revisão - José Egídio

Projeto Gráfico - Fábio Domingues

Finalização - Gabriela Oliveira

Foto de capa - Kin Kin



CONHECIMENTO, LAZER E INTEGRAÇÃO

A 25ª CONVENÇÃO DA ADEMI-BA ACONTECEU ENTRE OS DIAS 13 A 16 DE
NOVEMBRO NO TIVOLI ECORESORT PRAIA DO FORTE

Os quatro dias de evento foram marcados por palestras enriquecedoras de especialistas em negócios e economia, levando conhecimento e motivação aos convençionais. Nomes como Pedro Janot, membro do Conselho da Azul Linhas Aéreas, Maílson da Nóbrega, economista e ex-ministro da Fazenda, e o também economista Eduardo Zylberstajn marcaram presença na Convenção. Entre os temas, as perspectivas para o cenário econômico brasileiro foram bastante discutidas no encontro, que reuniu membros e parceiros do mercado imobiliário baiano.

Em sua palestra, Maílson da Nóbrega pontuou que o momento atual econômico do Brasil deve perdurar em 2015, com baixo crescimento e aumento do desemprego. Por outro lado, apresentou três possíveis cenários para o próximo ano e destacou que “o país está em uma antessala dos países ricos”, por isso, tem também a possibilidade de crescer caso haja boas reformas estruturais e tributárias. Seguindo esta linha, o presidente da Ademi-BA, Luciano Muricy Fontes, acredita que, mesmo com a economia retraída, o mercado imobiliário terá um sinal de crescimento positivo em relação a 2014. “Para 2015, nossa

expectativa é que cerca de 8 mil unidades sejam vendidas e que os lançamentos retomem o seu ritmo”.

Além disso, as medidas anunciadas durante o evento pelo prefeito de Salvador, ACM Neto, são de extrema importância para ajudar a destravar o setor na Bahia. Com a nova proposta que a Prefeitura enviou para a Câmara de Vereadores, as alíquotas de IPTU terão uma variação de 1% a 3% e também será concedido um desconto de 30% no valor do imposto para quem esboçar interesse em empreender no terreno. Outro anúncio importante foi a criação de um atendimento personalizado específico para as empresas do segmento para tratar de débitos do Cadastro Informativo Municipal (Cadin), que funciona como um SPC da gestão do município. Mais uma medida comemorada pelo mercado imobiliário.

HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO ABRE CICLO DE PALESTRAS

A arte de recomeçar foi o tema do primeiro dia de palestras, que levou aos convenionais os relatos da história de sucesso e superação do ex-presidente da Azul Linhas Aéreas, Pedro Janot. O empreendedor contou fatos que marcaram sua trajetória no mundo dos negócios e na vida pessoal. Reconhecido por sua competência em fazer empresas novas se estabelecerem no Brasil e conquistar o mercado de forma crescente – a exemplo da Americanas, Richards, Grupo Pão de Açúcar e Zara –, em

2008 Janot passou a integrar a equipe da Azul e em quase seis anos de atuação no país a companhia já conquistou 22% do mercado. Durante a apresentação, ele disse que costuma dizer que a implantação da empresa no Brasil foi o projeto da vida dele. “Nossas principais metas buscavam trazer o caráter humano de volta ao transporte aéreo, o que significava servir o cliente com extrema atenção, manter um bom ambiente entre os colaboradores e praticar a comunicação clara e direta com o mercado”, destacou.

Porém, em 2011, um acidente de cavalo que o deixou tetraplégico mudou os rumos da sua vida completamente. “Saía de casa para trabalhar às 8h30 e só retornava às 21h. Hoje passo todas as horas do meu dia em casa e precisei me adaptar”, contou. O episódio fez com que Janot buscasse uma grande reviravolta. Diante dos novos desafios, ele procurou recriar sua história e lançou o que chama de “quarta start-up”: ser dono da sua própria vida e o lançamento do seu livro *Maestro de Voo*. “Essa virada foi muito positiva e hoje lanço a minha quinta start-up: A Contravento - uma consultoria que oferece práticas para que as redes de varejo possam oxigenar os atuais modelos”, contou.

Para finalizar a palestra, Janot fez uma provocação aos presentes, questionando sobre qual seria a diferença entre inovação e invenção. E definiu: “a invenção pode ir ao mercado ou não, enquanto a inovação é uma invenção que conseguiu ir ao mercado, criar valor, se tornar economicamente viável e trazer valor à sociedade”. O empreendedor concluiu dizendo que é preciso



olhar para dentro da sua organização, se afastar da invenção e buscar novos valores para que sejam percebidos pelos clientes.

O BRASIL DE 2015 – ECONOMIA E MERCADO IMOBILIÁRIO

O segundo e último dia do ciclo de palestras contou com a participação do economista e ex-ministro da Fazenda, Maílson da Nóbrega, que debateu as perspectivas da economia brasileira para 2015, seguido pelo economista do FipeZap, Eduardo Zylberstajn, com o tema “mercado imobiliário no Brasil – tendências e perspectivas”.

Maílson destacou que a expectativa para o crescimento do PIB no próximo ano não deve chegar a 2% e o cenário econômico atual deve permanecer sem grandes alterações. Além disso, com relação à criação de novas vagas de trabalho, o economista alertou para um novo momento, em que os jovens estão entrando cada vez mais tarde no mercado, por estarem priorizando os estudos, enquanto os mais velhos, a partir dos 50 anos, estão se aposentando. “Isso pode provocar uma demanda negativa na geração de empregos no país. A população ativa caiu de 56% da população total, há dois anos, para 53%, o que explica a queda no desemprego”. Em sua avaliação, um dos caminhos para a recuperação da economia brasileira é o investimento privado em concessões e através de parcerias público/privadas.

Sobre as tendências e perspectivas para o mercado imobiliário no Brasil, Eduardo Zylberstajn apresentou em sua palestra os resultados da pesquisa realizada pelo FipeZap que traçou o perfil dos compradores de imóvel no país. O economista ressaltou que observou-se que 40% das pessoas compram imóveis para investimentos e 51% delas acreditam que o preço deve subir mais do que a inflação nos próximos dez anos. “O Brasil viveu um momento de explosão no mercado imobiliário que não perdurou por muito tempo. Agora é preciso se adequar à nova realidade do setor, diferente dos últimos anos”, alertou durante a apresentação.



ADEMI-BA FAZ DOAÇÕES NESTE FIM DE ANO

Através do seu selo de Responsabilidade Social, a Associação dos Dirigentes do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) realizou a doação de alguns materiais de obra para a reforma da nova sede da Associação Fábrica Cultural, instituição privada sem fins lucrativos, presidida pela cantora Margareth Menezes.

Também foram destinadas em forma de doação para o projeto todas as lonas usadas na 8ª edição do Salão Imobiliário da Bahia – cerca de 60 metros. O material servirá para a produção de bolsas, acessórios e brindes. A Associação Fábrica Cultural, que atua na Península de Itapagipe, tem como missão promover projetos, ações e metodologias educativas, culturais e produtivas, visando a fortalecer as pessoas e a identidade local.



Foto: Divulgação

ASSOCIAÇÃO MARCA PRESENÇA EM ENCONTRO NACIONAL SOBRE LICENCIAMENTOS

Secretários municipais de urbanismo de várias capitais do país se reuniram em Curitiba, no mês de outubro, durante o 1º Encontro Nacional sobre Licenciamentos na Construção. A Ademi-BA também esteve presente no evento, realizado pela Frente Nacional dos Prefeitos (FNP), com apoio da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Sinduscon-PR, Associação Brasileira das Incorporadoras (Abrainc), Prefeitura de Curitiba e Senai-PR. O encontro abordou os resultados do estudo “O Custo da Burocracia no Imóvel”, que analisa os gargalos burocráticos que oneram e atrasam empreendimentos imobiliários no país, especialmente em função dos prazos para a concessão dos licenciamentos pelos órgãos públicos.

O superintendente da Superintendência de Controle e Ordenamento do Uso do Solo do Município de Salvador (SU-COM), Silvio Pinheiro, também compareceu ao evento, que foi lançado com o objetivo de promover a troca de experiências para a otimização de processos, visando reduzir a burocracia que envolve os licenciamentos na área da construção civil.



CONVENÇÃO DA ADEMI-BA: CONHECIMENTO E LAZER NA PRAIA DO FORTE

O clima de confraternização, marcado por encontros de amigos e parceiros, foi determinante para o êxito da 25ª Convenção da Ademi-BA. Os momentos de análise e motivação foram intercalados com muita descontração e renderam frutos. Que 2015 seja muito especial!



FOTOS: KIN KIN



1. Nilson Sarti, Luciano Muricy Fontes, Pedro Janot, Ademar Delgado, Cláudio D'Ávila e Marcus Vieira Lima; 2. Cláudio D'Ávila e Juracy Lins; 3. Gustavo e Vicente Matos e Carlos e Marcos Vieira Lima; 4. Paulo Câmara, Antônio Medrado, Luciano Muricy Fontes e Shirley Fontes; 5. Ivan Leão e esposa; 6. Cristiano Freitas e esposa; 7. Prefeito ACM Neto, Ademar Delgado, Luciano Muricy Fontes e José Ronaldo; 8. Carlos Amorim e esposa; 9. Guto e Márcia Amoedo; 10. Alberto Lorenzo e esposa



11.



12.



13.



14.



15.

11. Prefeito ACM Neto, Luciano Muricy Fontes e Marcos Vieira Lima; 12. José Azevedo e Mila Teixeira; 13. André Blumberg e esposa; 14. Prefeito ACM Neto, Ivan Leão, Antônio Caramelo, Vicente Matos, Jorge Goldenstein e Sílvio Pinheiro; 15. Luciano Muricy Fontes, Maílson da Nóbrega, Eduardo Zylberstajn e Edson Piaggio.

8ª EDIÇÃO DO SALÃO IMOBILIÁRIO DA BAHIA RECEBE MAIS DE 21 MIL VISITANTES

O sucesso dos três primeiros dias do 8º Salão Imobiliário da Bahia levou a Ademi-BA a apostar em sua prorrogação nas dependências do Salvador Shopping. Deu certo e o evento superou as expectativas dos organizadores: foram vendidas 426 unidades, que representam R\$ 136 milhões em vendas e R\$ 140 milhões em negócios gerados. Bons motivos para comemorar!



Fotos: Humberto Filho



1.



2.



3.

1. Marcos Vieira Lima e Sílvio Agra; 2. Rafael Valente e Gabriela Vitta Sá; 3. Público que compareceu na noite de encerramento.

TEMPO DE OPORTUNIDADES

DESAFIO PARECE SER A PALAVRA-CHAVE PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO NO ENTENDIMENTO DE EDUARDO ZYBERSTAJN. O ECONOMISTA DA FIPE E COORDENADOR DO ÍNDICE FIPEZAP, UM DOS MAIS UTILIZADOS PELO SETOR, FALOU À REVISTA ADEMI-BA SOBRE AS PERSPECTIVAS DO MERCADO DE IMÓVEIS NO PAÍS, AS OPORTUNIDADES DO NORDESTE E O PERFIL DOS COMPRADORES NO BRASIL.

Revista Ademi-BA - Em 2008, o mercado imobiliário brasileiro viveu um boom, ocasionado pela ampliação da oferta de crédito e criação de programas como o Minha Casa Minha Vida. A partir de 2011, houve estabilização e posterior desaceleração. Quais as perspectivas daqui pra frente?

Eduardo Zylberstajn - Faço um diagnóstico um pouco diferente. Acho que o boom ocorreu por questões demográficas e o grande aquecimento do mercado de trabalho também, além do crédito. Nesse sentido, as perspectivas são desafiadoras, já que o mercado de trabalho já iniciou um novo ciclo, muito menos dinâmico. Já vemos claros sinais de deterioração na geração de empregos, no aumento salarial e também nas condições de financiamento imobiliário. Esses fatores têm contribuído para o desaquecimento da demanda.

ADEMI-BA – Os bancos mantêm diversas linhas de financiamento

para aquisição de imóveis residenciais. Essa carteira ganhou reforço a partir da aprovação da portabilidade do crédito imobiliário com o uso do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). Isso garante um futuro sem grandes surpresas?

EZ - A portabilidade é boa notícia porque estimula a competição e, portanto, deve permitir que se estabele-

çam melhores condições para quem tem ou faz um financiamento.

ADEMI-BA – O crescimento das classes C, D e E – apontado como um dos responsáveis pelo desenvolvimento da economia

durante um longo período – vem perdendo fôlego à medida que cresce a inflação e imprimem-se juros altos. Isso deve impactar no mercado imobiliário, que investiu fortemente nesse segmento nos últimos anos?

EZ - Penso, novamente, que o diagnóstico é diferente. Acho que é uma via de duas mãos: foi também o desenvolvimento da economia que permitiu o crescimento das classes de renda mais baixa. De todo modo, o ritmo agora é outro e isso irá sim impactar o setor.

ADEMI-BA – Segundo o site de pesquisa Zap Imóveis, metade

das pessoas que estão procurando imóveis para comprar não tem preferência entre um novo ou usado. Por que isso ocorre? Qual o fator que os diferencia?

EZ - Muitos compradores têm recursos para a entrada, mas não têm pressa em mudar imediatamente. Isso os torna indiferentes entre lançamentos e usados, que são mercados de fato muito próximos.

“ A PORTABILIDADE É BOA NOTÍCIA PORQUE ESTIMULA A COMPETIÇÃO E, PORTANTO, DEVE PERMITIR QUE SE ESTABELEÇAM MELHORES CONDIÇÕES PARA QUEM TEM OU FAZ UM FINANCIAMENTO. ”



“O NORDESTE É UMA REGIÃO QUE CRESCER MUITO MAIS DO QUE O RESTO DO PAÍS NOS ÚLTIMOS ANOS E AINDA TEM MUITO A CRESCER. HÁ, PORTANTO, ENORMES OPORTUNIDADES, MAS TAMBÉM MUITOS DESAFIOS.”



Fotos: Shutterstock.com

ADEMI-BA – Imóveis ainda se configuram como uma boa alternativa de investimento? Em que medida?

EZ - Muito dificilmente veremos uma explosão nos preços novamente no futuro próximo. Portanto, o investimento em imóveis deveria ser pensado em relação ao retorno com o aluguel – os imóveis para renda. Mas, num momento em que vivemos um aumento dos juros no Brasil e dadas as condições difíceis que penso que teremos nos próximos anos, é possível que o valor dos ativos reais sofra. Por isso, acho que é importante ter cautela nesse momento.

ADEMI-BA – Qual o perfil do imóvel mais procurado? Como o senhor interpreta essa preferência?

EZ - As famílias brasileiras estão cada vez menores. Isso tem causado uma diminuição do tamanho típico dos imóveis, especialmente nos grandes centros urbanos. Além disso, por conta da mobilidade urbana, regiões com maior acesso ao transporte público têm chamado a atenção.

ADEMI-BA – O mercado nordestino, em especial o baiano, possui peculiaridades? Quais seriam elas?

EZ - O Nordeste é uma região que cresceu muito mais do que o resto do país nos últimos anos e ainda tem muito a crescer. Há, portanto, enormes oportunidades, mas também muitos desafios.

ADEMI-BA – De acordo com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), dentre as 20 cidades pesquisadas, Salvador encontra-se entre as de pior índice de reajuste no preço por metro quadrado, bem abaixo da média de mercado. A que o senhor atribui essa situação?

EZ - Salvador ainda sofre com o excesso de oferta, causado pela explosão de lançamentos que houve há alguns anos e que trouxeram um número de imóveis ao mercado em magnitude muito maior do que seria a absorção estrutural. Excesso de oferta implica em pressão negativa nos preços.

ADEMI-BA – As obras de infraestrutura realizadas por ocasião da Copa do Mundo, ainda que muito aquém das necessidades e da expectativa, interferiram no mercado imobiliário?

EZ - As obras, se interferiram, tiveram efeito localizado.

QUEIROZ GALVÃO ENTREGA ITAPUÃ PARQUE

Entregue aos moradores no último dia 25 de novembro, durante a Assembleia Geral para instalação do condomínio, o Itapuã Parque é o primeiro empreendimento da linha Slim lançado na Bahia. De acordo com o Superintendente regional da Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário na Bahia, Luiz Pimentel, a empresa acredita na demanda por esta opção de moradia, localizada em região de crescente valorização e que prioriza infraestrutura de lazer a preço mais acessível. O Itapuã Parque oferece três quartos, uma suíte, sala com dois ambientes, além de varanda e metragens de plantas com 65m² a 72m².



Foto: Divulgação

PRIMA APRESENTA PONTA DE INHAMBUPE EM BAIXIO, NO LITORAL NORTE

O empreendimento, que integra um projeto pensado para desenvolver o maior destino turístico e imobiliário da Bahia, a 124km do Aeroporto Internacional de Salvador, em um dos mais belos cenários naturais do litoral norte baiano, tem a previsão de desenvolvimento para os próximos sete anos. O Ponta de Inhambupe é o primeiro projeto do destino e terá um território de 99.900 m², dos quais apenas 42% serão de área construída.

Assinado pelo escritório de André Sá e Francisco Mota, o empreendimento contará com um hotel-boutique, áreas comerciais, de serviços e entretenimento, além de um condomínio com apartamentos de 2 e 3 quartos e casas do tipo town house. Serão 238 unidades residenciais, com área de 68 m², 88 m² e 124 m². Já as casas terão modelos com 178 m², 190m² e 247 m², algumas com piscina e jardim de até 350 m².

O projeto, com previsão para iniciar as obras no primeiro semestre de 2016, também inclui infraestrutura composta por clube, academia, centro comercial com 39 lojas, restaurantes, quiosques, decks de lazer, quadra poliesportiva e pousada. “Estamos desenvolvendo o empreendimento dos

sonhos de toda família brasileira, com preservação de extensas áreas verdes, baixa densidade populacional e munido de toda infraestrutura necessária para o conforto do turista”, afirmou o vice-presidente da Prima, Nilson Nóbrega.



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

MANSÃO BAHIANO DE TÊNIS É LANÇADO COM SELO AQUA

A Moura Dubeux apresentou ao mercado o Mansão Bahiano de Tênis, seu mais novo empreendimento de alto padrão, com 4 suítes de 305m², que será construído em parte do terreno do Clube Bahiano de Tênis, dando ainda mais charme ao bairro da Graça. O residencial é o primeiro do Nordeste com o selo Aqua, de alta qualidade ambiental, conquistado após ter sido avaliado em 14 categorias e atingir excelentes resultados por ter menor demanda de recursos hídricos, redução das emissões de gases de efeito estufa, redução da poluição, menor impacto na vizinhança, entre outros itens. “É um projeto exclusivo, em um dos endereços mais nobres da cidade, cheio de história e arte, com serviços e comércio sofisticados, que vai encantar os baianos”, comentou o diretor regional da MD Bahia, Fernando Arraes.

SALÃO IMOBILIÁRIO DA BAHIA GANHA NOVO FORMATO

MAIS DE 400 UNIDADES FORAM VENDIDAS NOS DEZ DIAS DO EVENTO



Em sua oitava edição, o Salão Imobiliário da Bahia trouxe um novo formato este ano e conseguiu reaquecer a movimentação do setor, com a venda de 426 unidades durante os dez dias do evento, programado para acontecer em um fim de semana e prorrogado por conta da grande aceitação. O público chegou a um total de 21.856 visitantes. Os números divulgados pela ADEMI-BA representam R\$ 136 milhões em vendas e R\$ 140 milhões em negócios gerados.

O Salão 2014 foi realizado pela primeira vez dentro de um shopping center. A estrutura, que contou com stands das principais

construtoras e incorporadoras do estado, foi montada no estacionamento do Salvador Shopping. Somente nos três primeiros dias, 244 unidades foram vendidas e 10 mil pessoas passaram pelo local. Além disso, a Caixa Econômica Federal realizou, no total, 1.244 atendimentos e o Banco do Brasil 348.

O vice-presidente da ADEMI-BA e coordenador do Salão Imobiliário, Marcos Vieira Lima, destacou que foram os próprios associados que solicitaram a prorrogação do salão e antecipou que o novo formato deverá permanecer em 2015. “Foi um grande acerto e essa nova forma reaqueceu nosso mercado. A estrutura

montada no shopping atendeu perfeitamente as nossas expectativas e as pessoas puderam comprar seus imóveis com mais tranquilidade e comodidade”, destacou.

Entre os imóveis residenciais, comerciais, empreendimentos mistos e de segunda moradia, localizados em diferentes bairros de Salvador, Lauro de Freitas e Camaçari, o valor médio das unidades mais vendidas ficou entre R\$ 150 e R\$ 300 mil. Marcaram presença empresas como a Akasa Incorporadora, Ampla Engenharia, D' Ávila Empreendimentos, DEC Engenharia, Dona Construções, Iberkon, Inova Empreendimentos, Leão Engenharia, Moura Dubeux Engenharia, MRV incorporadora, MVL Incorporadora, NCN Engenharia, Odebrecht, OAS, PDG, Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário, Rozza Investimentos, Santa Clara Engenharia, Sertenge, Syene, JVF Empreendimentos Imobiliários Ltda, Silveira Empreendimentos e Via Célere Empreendimentos.

Nesta oitava edição, as empresas ofereceram aos compradores diversos benefícios na aquisição dos imóveis, como isenção nos custos com documentos cartoriais, taxa de ITIV, móveis da cozinha e até projeto de decoração gratuito.

O MERCADO IMOBILIÁRIO NA BAHIA

Em uma coletiva de imprensa realizada no último dia 26 de novembro, a ADEMI-BA apresentou os números do mercado imobiliário baiano referente ao período entre janeiro e setembro de 2014. De acordo com o presidente da associação, Luciano Muricy Fontes, foram 2.531 unidades lançadas e 4.751 vendidas. Se considerar somente os dados da capital, é possível perceber

que houve uma queda no mercado. Em Salvador foram apenas 1.363 lançamentos e 3.289 vendas.

“Uma das causas para esse desaquecimento é a insegurança jurídica que o setor enfrenta ocasionada pela judicialização da LOUOS e PDDU. Esses impasses fizeram com que os empresários recuassem. Esperamos que com o novo PDDU e a melhora da economia, o mercado retome o seu desempenho”. Segundo dados do CAGED, o setor em Salvador perdeu 7 mil postos de trabalho, o que representa 13% da massa laboral. “A construção civil contamina positivamente a economia do nosso município. Se nós estivermos fracos, toda a cadeia é abalada”, destacou Muricy.

“A CONSTRUÇÃO CIVIL
CONTAMINA POSITIVAMENTE
A ECONOMIA DO NOSSO
MUNICÍPIO. SE NÓS
ESTIVERMOS FRACOS, TODA
A CADEIA É ABALADA”

LUCIANO MURICY FONTES

PERSPECTIVAS PARA 2015

A expectativa Ademi-BA é que o setor lance em 2015 cerca de seis mil unidades, o que deverá representar um aumento de 175%, em relação aos 2.179 lançamentos deste ano. Em relação ao volume de vendas, a expectativa da associação é de um aumento de quase 38%, com a elevação do número atual, de 5.802 unidades, para oito mil imóveis. Marcos

Vieira Lima voltou a defender aprovação dos projetos de lei que tratam da outorga onerosa e do uso e ocupação do solo para que os números cresçam.

Muricy apontou que os rendimentos deste ano ficaram abaixo das expectativas, mas também acredita que as alterações na legislação vão permitir melhorias para a atividade do segmento no futuro. “A Prefeitura está cumprindo o rito que a legislação exige e a Ademi-BA está contribuindo com esta discussão ampla e com impacto em todos os setores da cidade”, considerou.



ALÉM DO FEIJÃO COM ARROZ

QUANDO O ASSUNTO É NOVA ECONOMIA, MAÍLSON DA NÓBREGA É APONTADO COMO UM DOS MELHORES PALESTRANTES BRASILEIROS. O ECONOMISTA QUE COMANDOU COM MÃO DE FERRO O MINISTÉRIO DA FAZENDA NO FINAL DOS ANOS 80, TEMPOS DIFÍCEIS DE HIPERINFLAÇÃO, FALOU COM EXCLUSIVIDADE PARA A REVISTA ADEMI-BA SOBRE ECONOMIA, POLÍTICA E MERCADO IMOBILIÁRIO, ASSUNTOS ABORDADOS TAMBÉM EM SUA PALESTRA "PERSPECTIVAS DA ECONOMIA BRASILEIRA PARA 2015" NA 25ª CONVENÇÃO ANUAL DA ADEMI-BA, QUE ACONTECEU DE 13 A 16 DE NOVEMBRO, NO TIVOLI ECORESORT PRAIA DO FORTE.



ADEMI-BA – O baixo ritmo de crescimento no Brasil aparece na contramão da superação da crise internacional. A que o senhor atribui esse cenário?

Mailson da Nóbrega - Na verdade, a crise internacional não está de todo superada. A Zona do Euro ainda patina e o Japão não consegue voltar a crescer de forma robusta. Mesmo assim, o medíocre crescimento brasileiro pouco tem a ver com a situação internacional. Sua causa é essencialmente doméstica e está centrada nos erros de política econômica – que se centrou na expansão do consumo quando o problema era de oferta – e na excessiva intervenção na economia, que criou incertezas e assim reduziu o ritmo de expansão do investimento.

ADEMI-BA – Em 2011, o senhor afirmou que o segmento da construção civil crescerá a um ritmo superior ao do crescimento da economia. Apesar da desaceleração do segmento, isso se comprovou. A situação deve se manter assim?

MN - Continuo com a mesma opinião. A construção civil está entre os cinco setores de maior potencial de crescimento nos próximos anos, tanto na área residencial e corporativa quanto na construção pesada, mais ligada à infraestrutura.

ADEMI-BA – Segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), houve um aumento da participação do Nordeste na composição do Produto Interno Bruto (PIB). A que o senhor atribui isso? É garantida a manutenção desse cenário?

MN - Não tenho muitas informações a respeito, mas suspeito que o melhor desempenho do Nordeste pode estar associado a novas frentes de investimento na região, como nos polos em desenvolvimento, quanto no efeito de programas sociais como o Bolsa Família e aposentadorias – que se expandiram muito nos últimos anos –, os quais não sofrem o efeito da desaceleração geral da renda. Se for isso, esse cenário deve manter-se nos próximos anos.

ADEMI-BA – O crescimento das classes C, D e E – apontado como um dos responsáveis pelo desenvolvimento da economia durante um longo período – vem perdendo fôlego à medida que cresce a inflação e imprimem-se juros altos. Em contrapartida, o governo Dilma garante a manutenção e fortalecimento do programa Minha Casa Minha Vida. Essa é uma das saídas para o mercado imobiliário?

MN - Creio que o programa Minha Casa Minha Vida deve ter continuidade, talvez em ritmo menos acelerado, dada a situação fiscal, que deve dificultar a expansão dos respectivos subsídios.

“A CONSTRUÇÃO CIVIL ESTÁ ENTRE OS CINCO SETORES DE MAIOR POTENCIAL DE CRESCIMENTO NOS PRÓXIMOS ANOS, TANTO NA ÁREA RESIDENCIAL E CORPORATIVA QUANTO NA CONSTRUÇÃO PESADA, MAIS LIGADA À INFRAESTRUTURA.”

O programa é bom e merecerá a atenção do governo, mas significa mercado apenas para as empresas dedicadas à construção para clientes de menor renda. Para o mercado como um todo, a expansão dependerá do ritmo de crescimento da economia nos próximos anos, que não parece promissor.

ADEMI-BA – Os bancos mantêm diversas linhas de financiamento para aquisição de imóveis residenciais. Essa carteira ganhou reforço a partir da aprovação da portabilidade do crédito imobiliário com o uso do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). Isso garante um futuro sem grandes surpresas?

MN - Na verdade, a portabilidade se aplica a todo tipo de financiamento. Essa característica do mercado de financiamento imobiliário tem importância menor no cenário para o mercado. Também aqui, a expansão dependerá da situação geral da economia.

ADEMI-BA – O senhor acredita que as reformas prometidas pelo governo Dilma irão reverter o quadro de inflação, juros altos e baixo crescimento?

MN - Se ela conseguir avançar nas reformas, por certo, o efeito será extremamente benéfico. O potencial de crescimento se expandirá, a situação fiscal será mais favorável, permitindo sua contribuição para o esforço de manter a estabilidade da moeda – que não apenas da ação do Banco Central. Minha impressão, todavia, é que são diminutas as chances de a presidente Dilma conseguir realizar as reformas necessárias.

ADEMI-BA – O governo sempre diz que o Brasil é hoje um dos países com o maior número de obras no mundo. Mas muito se fala que os investimentos ainda são muito baixos. Como seria possível investir mais?

MN - A baixa taxa de investimento da economia brasileira, que caiu de 19,5% do PIB para menos de 17% entre 2011 e 2014, resulta dos baixos níveis de poupança doméstica (menos de 15% do PIB), da má gestão dos investimentos do governo e das mudanças frequentes das regras do jogo na administração de Dilma. Isso criou incertezas quanto ao desempenho do mercado das empresas e afetaram negativamente a sua disposição de assumir risco. Poucas investem para aumentar sua capacidade de produção.

ADEMI-BA – Quais as perspectivas reais de crescimento para 2015?

MN - Mais um ano de desempenho medíocre. O ritmo de crescimento deve ser inferior a 1%.



CASA COR BAHIA:

SOB A BAÍA DE TODOS-OS-SANTOS

MOSTRA COMEMORA 20 ANOS EM CASARÃO HISTÓRICO, COM 39 AMBIENTES

MONTADOS EM CINCO DIFERENTES ESPAÇOS

Quem teve a oportunidade de adentrar o grande portão de ferro que guarda o prédio do século XIX da Chácara Baluarte, entre os dias 28 de outubro e 7 de dezembro, pode conferir as novidades trazidas este ano na mostra de arquitetura e decoração. A 20ª edição da Casa Cor Bahia apresentou ambientes sofisticados, em propostas que mesclaram o clássico com o contemporâneo e levaram a assinatura de 59 profissionais renomados do estado, entre arquitetos e designers de interiores. Lofts, quartos, varandas, banheiros, studios e livings de encher os olhos marcaram a mostra de 2014.

Além do casarão histórico, que contempla uma vista deslumbrante para a Baía de Todos-os-Santos, foi preciso construir um anexo com Masterplan – estudo de ocupação da área – assinado pela arquiteta Eliane Kruschewsky, que neste ano fez dupla com a filha, Laís Kruschewsky, estreante na Casa Cor Bahia com o projeto do Living Urbano. A área ao ar livre foi um ponto chave do local, onde o arquiteto e urbanista Eliezer Ferreira Cruz e a paisagista e designer de interiores Tatiana Mandelli se uniram para criar diferentes espaços de convivência ao redor da piscina, que traz no centro uma imagem de Iemanjá do artista plástico Willy Venezuela.

Outro grande destaque da edição foi o painel de 350 m2 assinado por Bel Borba, no terraço de uma das edificações da Chácara Baluarte. Vale destacar, ainda, que a pintura foi a maior já feita pelo artista, participante da primeira Casa Cor Bahia, há 20 anos, quando deu seu toque de arte à bilheteria da mostra. Além da casa montada no Santo Antônio Além do Carmo, em 2014, o público também pode visitar o Lounge Casa Cor Outdoor, montado pela primeira vez no Shopping Iguatemi, com assinatura da arquiteta Ana Paula Magalhães.

AMBIENTES

Quando o assunto é classe, elegância e qualidade a Casa Cor Bahia sai na frente e se mantém como uma excelente oportunidade para quem deseja conferir as últimas novidades e tendências em decoração e até mesmo se identificar com o trabalho exposto pelos profissionais que integram a mostra, com suas criações cheias de charme e aconchego.





Studio da Atriz
por Marcelo Borges e Arthur Athayde

Estreantes na Casa Cor Bahia, a dupla de designers de interiores desenvolveu um espaço em homenagem à atriz Suzy Camacho, através de um ambiente que fez uma verdadeira viagem no tempo, até a chamada “Década de Ouro”. Com o mobiliário inspirado nos anos 40 e 50, os decoradores reverenciaram com muito requinte um estilo pouco conhecido no Brasil: o Hollywood Regency, criado pelos americanos Dorothy Draper e William Haines. O Studio da Atriz surpreendeu pelos detalhes minimalistas de design moderno, com detalhes ornamentados e clássicos. “Trabalhamos tons de verde em alguns elementos e trouxemos uma nova identidade para o ambiente, com a parede que teve o design desenvolvido por nós, de forma personalizada. A cortina Silhouette também foi uma ótima escolha. Além de ter um design elegante, ela permite o controle da entrada de luz no espaço”, detalha a dupla.

FICHA TÉCNICA: PRINCIPAIS FORNECEDORES

- Divina Parede: papel de parede. Tel:(71) 3017-5080.
- Galeria Zeca Fernandes: obras de arte.
Tel: (71) 3019-9977, www.zecafernandes.com.
- Marmo Decor: mármore Verde Guatemala. Tel: (71) 3360-3589.
- Toque da Casa: objetos, mesa Soul de Fabio Stal e tapete Punto e Filo.
Tel: (71) 3503-7450, www.toquedacasa.com.br.
- Trix Baby: almofadas e cortinas.
Tel: (71) 3379-7910, www.trixbaby.com.br.
- Triádee: cortina Silhouette. Tel: (71) 3345-2245, www.triadee.com.br.
- Ventana: arandelas de Juliana Benfatti e luminária da Dominici.
Tel: (71) 3335-0120, www.ventana.etc.br.



Loft Urbano
por Eliane e Laís Kruschewsky

Mais moderno, contemporâneo e despojado. Essa foi a primeira impressão ao visitar o espaço assinado pela dupla de arquitetas, formada por mãe e filha, e idealizado para um casal jovem que aprecia fotografias. Um dos pontos principais do projeto foi o aproveitamento das vigas e pilares existentes. “Criamos uma simetria e efeito tipo caixa ao unir parede e o teto com a mesma ideia de revestimento. Esta continuidade é quebrada pela parede em mármore arabescato bruto que, juntamente com a estante, é elemento de destaque”, aponta Laís Kruschewsky. Já Eliane Kruschewsky destaca que, por se tratar de um living urbano, foi trabalhada uma base em tons de cinza/concreto, com toques pontuais em moveis de cores fortes e tapete com desenho geométrico. “Foi notória a mudança conceitual dos nossos projetos a partir desta Casa Cor. Deixei Laís bem livre para criar e chegamos juntas ao resultado final, que foi destaque nas capas das revistas Casa Cláudia e da própria Casa Cor Bahia”, completa.

FICHA TÉCNICA: PRINCIPAIS FORNECEDORES

- Artefacto: mesas de centro.
Tel: (71) 3341-3350, www.artefacto.com.br/portal.
- Donatelli: tecidos. Tel: (71) 3341-4196, www.donatelli.com.br.
- Pavimenti: mármore arabescato.
Tel: (71) 3273-1200, www.pavimenti.com.br.
- Quatro Estações: papel de parede do teto.
Tel: (71) 3017-8888, www.quatroestacoesdecoracoes.com.br.
- Triádee: cortina Twinline. Tel: (71) 3345-2245, www.triadee.com.br.
- Toque da Casa: móveis. Tel: (71) 3503-7450, www.toquedacasa.com.br.
- Unna: estante. Tel: (71) 3022-9113, www.unna.com.br.
- Ventana: iluminação. Tel: (71) 3335-0120, www.ventana.etc.br.

Mirante do Abacateiro

por Aline Cangussu



A arquiteta buscou valorizar a amplitude do ambiente eliminando as barreiras visuais e integrou todos os espaços: home theater, gourmet e área para leitura. A setorização acontece pela diferença de alturas dos níveis e o detalhe em madeira no teto. “O projeto foi todo pensado para a família que gosta de receber amigos e conviver entre si. Dessa forma, optamos por priorizar os tons neutros, visando a leveza e a fluidez entre as áreas”, conta. O grande destaque fica por conta da ampla estante de 11 m2, que além das obras de arte, esculturas e fotografias, ganhou quatro TVs embutidas. Todas sincronizadas para passar imagens diferentes de um mesmo DVD, por exemplo. Outro ponto importante é que o Mirante do Abacateiro aproveitou a bela vista para a área externa. “Transformamos o espaço em um verdadeiro quadro vivo. De um lado as grandes árvores e do outro um belíssimo pôr do sol”, detalha. A arquiteta também apostou nos móveis modernos, mesclados com elementos clássicos, a exemplo das poltronas em madeira, de Sérgio Rodrigues.

FICHA TÉCNICA: PRINCIPAIS FORNECEDORES

- Automi: sistema de TV Atmosphere. Tel: (71) 3022-1800.
- Básica Home: móveis da parte baixa.
Tel: (71) 3342-9177, www.basicahome.com.br.
- Bizâncio: objetos de decoração. Tel: (71) 3341-6881, www.bizancio.com.br.
- Bontempo: estante, móvel do gourmet e nicho da área de leitura.
Tel: (71) 3451-0494, www.bontempo.com.br.
- Galeria Fábio Pena Cal: obras de arte (quadros).
Tel: (71) 3272-4271, www.fabiopenacalgaleria.com.br.
- Ogunjá: coifa e cooktop. Tel: (71) 3271-8840, www.ogunja.com.
- Omni Light: iluminação. Tel: (71) 3272-5468, www.omnilight.com.br.
- Ornato: espelhos, vidros e porta de entrada.
Tel: (71) 3397-7550, www.ornato.com.br.

Mirante do Sapotizeiro

por Rogério Menezes



Com toques de sofisticação em cada canto, o espaço assinado pelo arquiteto Rogério Menezes buscou integração com a natureza e promoveu um verdadeiro diálogo entre o ambiente interno e a vegetação que cerca o local. “O mirante foi feito com grandes painéis de vidro, dando visibilidade total para a área externa”, explica. Até o lavabo tem uma parede envidraçada que vai do piso até o teto. Outros destaques são a escultura “Dançando na Chuva” de Sônia Menna Barreto e a luminária Birdie do premiado designer alemão Ingo Maurer, que deram ainda mais charme. O arquiteto optou por materiais como madeira, fibras naturais, linho, palha e couro, além de apostar em linhas retas e contemporâneas.

Prêmio Deca Um Sonho de Banheiro

Primeiro arquiteto do Nordeste a ganhar a honraria, o baiano Rogério Menezes foi agraciado este ano com dois Prêmios Deca Um Sonho de Banheiro, na categoria Mostra, nas etapas regional e nacional, com o projeto do lavabo que compõe o Mirante do Sapotizeiro. A premiação é uma das mais cobiçadas do Brasil.

FICHA TÉCNICA: PRINCIPAIS FORNECEDORES

- Artenele: esquadrias, vidros e espelhos.
Tel: (71) 3393-0747, www.artenele.com.br.
- Bagdá Tapetes: tapetes. Tel: (71) 3342-4006, www.bagdatapetes.com.br.
- Centraltec: climatização. Tel: (71) 3281-0800, www.centraltec.com.br.
- Deca: louças e metais sanitários. (71) 3088-2744, www.deca.com.br.
- Divina Parede: rodapé. (71) 3017-5080.
- Home Design: móveis. (71) 3503-5959, www.homedesign.com.br.
- Pavimenti: pisos, bancadas e tampos.
Tel: (71) 3273-1200, www.pavimenti.com.br.
- Triádee: persianas. (71) 3345-2245, www.triadee.com.br.

PAREDES INCRÍVEIS

OS ADESIVOS E PAPÉIS DE PAREDE ESTÃO CADA VEZ MAIS EM ALTA NA DECORAÇÃO E SÃO HOJE UMA EXCELENTE OPÇÃO PARA QUEM DESEJA DECORAR SEM PRECISAR QUE HAJA INTERVENÇÃO DE OBRA

Eles têm o poder de deixar os ambientes ainda mais charmosos e qualquer parede com um toque especial. Seja com adesivos ou papéis decorativos, o importante é deixar as paredes em harmonia com o restante do lar. E as vantagens para quem escolhe esta opção são inúmeras, como a facilidade de aplicação e limpeza, além de evitar grandes intervenções nos espaços.

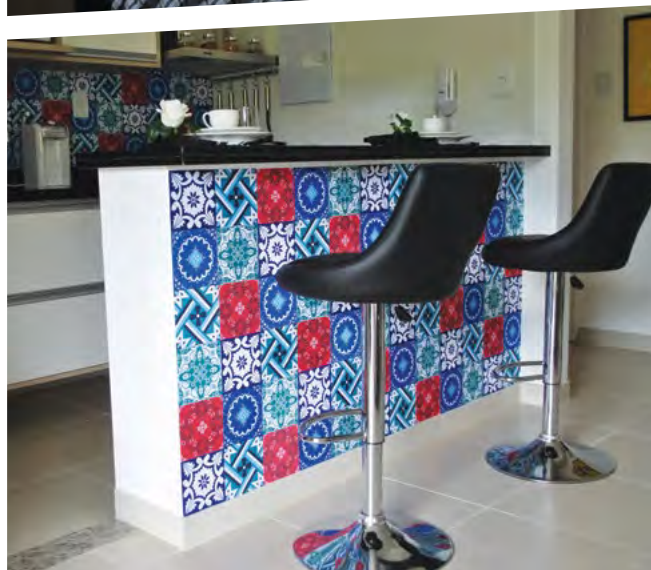
De acordo com Gabriela Daltro, proprietária de uma loja especializada na área, a grande procura tem sido em torno dos adesivos coloridos e estampados em formato de azulejo. “Eles podem ser aplicados no próprio revestimento e também em outras superfícies, como madeira, vidro e paredes. Eles são impermeáveis, então, podem ser colocados ao redor da pia da cozinha ou no banheiro, por exemplo”, indica.

O preço é o principal atrativo deste produto – se comparado com os azulejos –, além de acumular a vantagem de evitar obras e “quebra-quebra” dentro de casa, como exige a colocação dos azulejos, que também estão disponíveis no mercado. “A praticidade é o que tem tornado os adesivos muito requisitados. Sem contar que quem deseja algo mais temporário, está em um apartamento alugado, não pode quebrar paredes ou até mesmo tem o receio de que o colorido possa enjoar facilmente, tem feito esta escolha para compor a decoração. E fica muito legal o resultado!”, destaca Gabriela.

Mas é preciso ficar por dentro dos cuidados necessários para uma boa conservação e durabilidade dos produtos. De acordo com Gabriela Daltro, a limpeza dos papéis de parede é extremamente prática e pode ser feita com bucha e detergente neutro. “Hoje a maioria dos produtos é 100% impermeável. Não há problema com água. O papel pode ser molhado sem problemas”, explica. Sem contar que a durabilidade é em média de 20 anos. Já os adesivos em formato de azulejos duram entre 2 e 3 anos.

USE E ABUSE

Os locais e formas de aplicação dos adesivos são variados, basta deixar a imaginação fluir. Mobiliários, eletrodomésticos e até portas podem ficar incríveis com um toque de criatividade. “Já



colocamos adesivos em cabeceira de cama, em porta de vidro transparente e em pequenos quadrinhos que as pessoas montam de acordo com seu gosto. Ou seja, vai da ousadia de cada um” detalha Gabriela, ao explicar que a instalação é bastante simples e rápida. Em menos de duas horas é possível aplicar os adesivos em uma parede de cozinha ou em um balcão.

Quando o assunto é papel de parede, as texturas de linho, cimento queimado e tijolinhos estão em evidência, apesar de os arabescos, florais e listrados continuarem em alta. “O que mudou bastante é a tendência. Antes os papéis eram aplicados, geralmente, em uma parede do ambiente para dar destaque ou em algum detalhe. Hoje já estão forrando todas as paredes com papéis decorativos no lugar da tinta”.

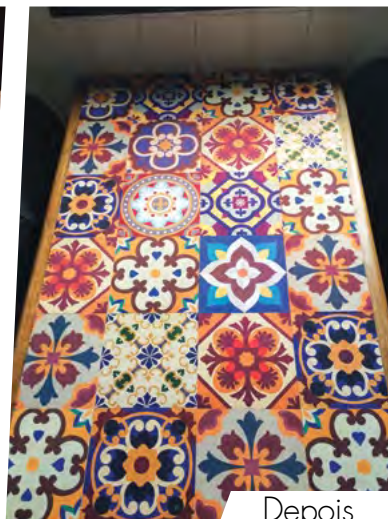
Em um dos seus projetos, o arquiteto Leonardo Jatobá utilizou os adesivos em formato de azulejo estampado como solução para evitar reforma na cozinha do cliente. O produto, como indicado, foi aplicado por cima do revestimento existente no local. “O cliente ia se mudar para o apartamento o mais rápido possível e pediu soluções para cozinha. Apresentei o adesivo como a melhor opção e a ideia foi aprovada”, conta. Outra aposta do profissional foi papel de parede que parece com o tijolinho real, dando um efeito 3D quando instalado.



“O CLIENTE IA SE MUDAR PARA O APARTAMENTO O MAIS RÁPIDO POSSÍVEL E PEDIU SOLUÇÕES PARA A COZINHA. APRESENTEI O ADESIVO COMO A MELHOR OPÇÃO E A IDEIA FOI APROVADA”



Antes



Depois

“É O IDEAL PARA QUEM QUER UM TOQUE DE REQUINTE E BOM GOSTO SEM PERDER MUITO TEMPO COM OBRAS E REFORMAS. SÃO SOLUÇÕES PARA ARRUMAR A CASA PARA RECEBER OS AMIGOS PARA UMA REUNIÃO OU ATÉ RESOLVER O PROBLEMA DE DECORAÇÃO DAQUELA SALA QUE NÃO AGRADA MAIS COMO ANTES”

DAY EXPRESS

Já as designers de interiores Bianca Borges e Andressa Perlingeiro fizeram uma verdadeira transformação uma mesa cinza, com padronagens já ultrapassadas, durante uma ação de Day Express do escritório – o conceito, que já é muito utilizado no exterior, traz uma proposta de decoração rápida e direcionada, desenvolvida e aplicada, em somente um dia de trabalho. “A cliente queria dar uma repaginada, porém com baixo custo, pois o apartamento era alugado. Com a solicitação, mantivemos a estrutura do móvel e, em apenas 30 minutos, ela ganhou uma nova mesa e amou o resultado!”, salienta a dupla.

Para quem busca dar um “UP” em casa ou em um evento, sem que haja intervenção de obra, o serviço de Day Express é a grande novidade em Salvador e já tem boa aceitação dos clientes, segundo as designers de interiores responsáveis pelo escritório pioneiro neste conceito na capital baiana. “É o ideal para quem quer um toque de requinte e bom gosto sem perder muito tempo com obras e reformas. São soluções para arrumar a casa para receber os amigos para uma reunião ou até resolver o problema de decoração daquela sala que não agrada mais como antes”, finaliza Andressa.

INTELIGÊNCIA A SERVIÇO DA CIDADE

TRANSFORMAR SALVADOR EM UMA CIDADE INTELIGENTE É POSSÍVEL. O V FÓRUM DE SUSTENTABILIDADE DA ADEMI-BA REPETIU O SUCESSO DAS EDIÇÕES ANTERIORES AO INOVAR NOS TEMAS E AMPLIAR AS DISCUSSÕES SOBRE A NECESSIDADE DE TRANSFORMAÇÃO DA URBE.



Tornar as cidades inteligentes e sustentáveis é um dos grandes desafios enfrentados pelo poder público e empresários da construção civil. “Para muitos, a sustentabilidade era considerada uma ficção, mas hoje percebemos que ela faz parte do nosso presente e é necessária em nossas vidas”, destacou o presidente da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA), Luciano Muricy Fontes, durante a abertura do V Fórum de Sustentabilidade da associação, realizado em 23 de outubro, no Cinemark do Salvador Shopping. “Não é preciso ir longe para entender a necessidade de transformar as nossas cidades”, afirmou Fontes. “Devido à falta de planejamento e preocupação com o meio

ambiente, São Paulo vive hoje uma crise de abastecimento hídrico extremamente preocupante”, contextualizou.

Para o diretor de gestão sustentável da Ademi-BA, Rafael Valente, a sustentabilidade precisa ser encarada como escala industrial. “Temos bons exemplos de edifícios sustentáveis em Salvador, mas ainda são pontuais. É preciso saber quanto custa a sustentabilidade e temos de encará-la como investimento”.

A transformação de Medellín, segundo maior conglomerado urbanístico da Colômbia, foi um dos cases apresentados no evento. Julio Orlando Castro Guamán, representante do Departamento de Gestão Territorial da Prefeitura de Medellín e um dos respon-



sáveis por propostas de construção social de habitação da cidade, apresentou as transformações sociais, econômicas e culturais pelas quais passou o complexo urbanístico colombiano. “Criamos um cinturão verde em torno de toda Medellín, fazendo com que o ambiental e o urbanístico dialogassem. Fizemos parques, jardins infantis, bibliotecas, estações de polícia e projetos urbanos interligados”, revelou Guamán.

O bairro de Moravia mereceu destaque na explanação da professora do Tecnológico de Antioquia (TdeA), Yannet Bibiana Daza Vargas. A engenheira ambiental mostrou como foi possível transformar o local - antes um lixão a céu aberto - em um grande jardim florido. “O bairro com 40 mil habitantes era um morro de 1,5 milhões de toneladas de resíduos e agora é um jardim de 30 mil metros quadrados”, contou. De acordo com a especialista, essa transformação só foi possível por conta do projeto “Moravia Flores para a Vida” – um trabalho de restauração ambiental

integrado à intervenção paisagística e à transformação urbana.

O V Fórum de Sustentabilidade ainda contou com apresentações acerca de reuso da água, verticalização sustentável, uso de gás natural e criação de bairros planejados.

Pelo segundo ano consecutivo, Silvio Barros, ex-prefeito de Maringá (PR) e coordenador do projeto Futuro da Minha Cidade, promovido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), esteve no evento e mostrou de forma concreta algumas ferramentas que tornam possível a transformação das urbes. “É preciso entender as reais necessidades das cidades, porque são conhecidas menos de 20% das soluções tecnológicas disponíveis para sanar seus problemas. O mais importante é saber formular as questões, porque cada cidade tem um grupo de demandas específicas”, pontuou.

Barros mostrou ainda que cidades como Salvador, com graves problemas, também

podem passar por uma enorme transformação. Para ele, alguns conceitos básicos não devem prescindir nessa jornada: senso de urgência, vontade política, liderança para mudar hábitos, ações concretas e, principalmente, ter em mente que o futuro das cidades começa com as decisões tomadas hoje.

SOTERÓPOLIS - Entre as saídas propostas aos representantes do poder público municipal para tornar a capital baiana mais sustentável está o IPTU Verde. A sugestão prevê o desconto progressivo do tributo a imóveis que adotam práticas sustentáveis. “Trata-se de algo que chega diretamente ao consumidor. O tema ‘cidade’ não passa só pelo poder público. Já perdemos tempo demais. Temos que recuperar o tempo perdido na promoção das mudanças e na preservação do futuro”, disse Fábio Rocha, especialista em sustentabilidade.

INTERATIVIDADE A TODA PROVA

CONSTRUTORAS SEGUEM TENDÊNCIA E PROJETAM SALÕES DE JOGOS DIFERENCIADOS. OS TRADICIONAIS GAMES DE MESA PASSAM A CONVIVER COM OS ELETRÔNICOS EM AMBIENTES CONFORTÁVEIS E INTERATIVOS



Conforto e segurança. Cada vez mais esses elementos norteiam a busca por um lugar agradável para se viver. Atento a isso, o mercado imobiliário investe em condomínios projetados com uma ampla área de lazer. A intenção é que esses ambientes se transformem em uma extensão do apartamento, proporcionando mais comodidade e até economia no bolso.

Para atender as demandas de toda família não faltam opções. “As famílias buscam moradias bem localizadas e com completa infraestrutura de lazer para todos - crianças, adolescentes e adultos. Já se foi o tempo em que o playground com brinquedos infantis e a piscina eram suficientes para conquistar o cliente”, avalia Rodrigo Alves, diretor regional da PDG.

Segundo o executivo, o desejo é ter mais comodidade, conforto, lazer e segurança perto de casa ou, preferencialmente, dentro dela, no condomínio. “Assim, crianças e adolescentes estarão ao alcance dos olhos e todos poderão se divertir juntos, inclusive os pais”, avalia Rodrigo Alves.

Não à toa a construtora apostou em um projeto diferenciado para os salões de jogos no Etcó Greenville, no bairro de Patamares. Além dos tradicionais pebolim, ping-pong e mesa de bilhar, os jogos eletrônicos são a bola da vez e agradam tanto o público infanto-juvenil como também os adultos.

O espaço juvenil reúne música e jogos, dispondo de equipamentos como flipera, máquina de dança, disco game e um Xbox. Já o ambiente adulto foi pensado para atender as necessidades de um público exigente e, por isso, coloca à disposição dos usuários um aparelho de Playstation 3. Ambos foram decorados para criar um clima agradável e descontraído, fazendo com que o morador relaxe e esqueça as preocupações do dia-a-dia.

Para além da descontração, o espaço segmentado do Biarritz Maison Patamares, da Concreta Engenharia, foi elaborado de modo a atender a diversidade de público com um programa completo, mas com racionalidade de uso. “Procuramos não superdimensionar, abandonar a abordagem excessiva - adotada há tempos atrás nos condomínios-clubes com estruturas subutilizadas -, em prol do convívio entre os moradores”, revela o arquiteto Cássio Santana, responsável pelo projeto.

Para que a interação dos vizinhos se concretizasse, o projeto prevê mobiliário confortável para aqueles que apreciam jogos eletrônicos, dispostos de maneira permeada com outros usos mais tradicionais. “A ideia é que todos interajam. Não existem nichos que isolem os jogadores. Toda a área de lazer e seus segmentos foram pensados nesse sentido: minimizar a saída para estruturas externas, mas promovendo a aproximação dos moradores”, avalia Santana.



“A IDEIA É QUE TODOS INTERAJAM. NÃO EXISTEM NICHOS QUE ISOLEM OS JOGADORES. TODA A ÁREA DE LAZER E SEUS SEGMENTOS FORAM PENSADOS NESSE SENTIDO: MINIMIZAR A SAÍDA PARA ESTRUTURAS EXTERNAS, MAS PROMOVENDO A APROXIMAÇÃO DOS MORADORES”

CÁSSIO SANTANA



ÉTNICO NA DECOR

Em alta na decoração e na moda, o estilo étnico tem tudo a ver com lembranças de viagens, combinação de peças de diferentes culturas, uso de cores em padrões geométricos e referências de locais como Índia, Bali, Tailândia, China, África e até tribos indígenas brasileiras. Confira os itens que a Revista Ademi-BA garimpou nesta edição.

Foto: Divulgação



ABAJUR DE MURANO

Com a base feita com pó de ouro, os abajures de murano da LB Home são uma excelente opção para quem deseja sofisticação e requinte no ambiente. Tel.: 3034-5555. www.lbhome.com.br.

APARADOR CUZKO

Desenvolvido pela designer Larissa Diegolli, o aparador da Home Design Casual tem 90cm de altura, 47cm de profundidade e a largura varia de 1,40 a 2m. Sua estrutura é toda em madeira de carvalho natural, com nicho laqueado e bacias em palha trançada. Tel.: 3358-0400, www.homedesign.com.br.



Foto: Divulgação

Foto: Divulgação



TAPETES INDIANOS

A coleção de tapetes kilims geométricos indianos é toda feita no tear à mão com lã e/ou algodão e está disponível em diversas cores na Bagdá Tapetes. Tel.: 3342-4006, www.bagdatapetes.com.br.

CHAISE MESH

Com estrutura em alumínio, a chaise Mesh da Tidelli é trançada em fibra ou corda e pode ser tramada em até três cores. O produto está disponível em dois tamanhos: pequeno – com seis almofadas – e casal, que inclui nove almofadas. Tel: (71) 3341-6626. www.tidelli.com.br.



Foto: Divulgação