

RETOMADA EXIGENTE

Segmento imobiliário de alto padrão, um dos que melhor reagiram às instabilidades econômicas, se prepara para atender um público com novas exigências, que surgiram com a pandemia

Arquivo pessoal



Adriana com a família na casa nova: necessidade de um ambiente mais confortável

Os impactos econômicos da pandemia do coronavírus refletiram em todos os setores da economia. Neste cenário de restrições e incertezas, o mercado imobiliário precisou se reinventar tanto para continuar operando quando para atender um público mais exigente.

O corretor Florisvaldo Salvione, proprietário da Salvione Imóveis, conta que os compradores que possuem condições de fazer negócio neste momento se tornaram mais exigentes com sua procura. O segmento de alto padrão, área na qual ele atua, foi o que melhor reagiu à crise, principalmente a partir do segundo semestre de 2020.

"Muita gente ainda tem disponibilidade para comprar um imóvel, mesmo com o recente lockdown que tivemos. Porém, com essa disponibilidade vem também uma maior exigência dos compradores. Os clientes com potencial de compra já têm em mente o que querem, que tipo de imóvel procuram, então serão bem exigentes quanto a compra", afirma Salvione.

A gerente bancária Adriana Peres Lisboa, por exemplo, comprou um imóvel de alto padrão durante a pandemia e conta que, apesar do cenário econômico, muitos fatores fo-

ram levados em conta para a aquisição do novo imóvel. Ela considerou, por exemplo, um espaço para home office e uma boa área de lazer, exigências que surgiram com a pandemia.

"As pessoas estão ficando mais em casa, então começou-se a entender a necessidade de uma casa mais confortável, com um ambiente de convivência maior, que ofereça um lazer, segurança, entre outros requisitos. No meu caso, com a implantação do home office, eu vi que precisava de um casa que tivesse um escritório para que eu conseguisse separar os locais de trabalho e descanso. Sem essa separação, tive um desgaste emocional muito grande, ainda mais que estava em período de gestação", afirma.

Além dessas questões, Adriana conta ainda que, durante a pandemia, viu uma facilidade maior de compra e opções de financiamento para aquisição do imóvel, já que a Selic, taxa básica de juros, estava em 2%. Por isso, optou por manter o plano de compra que já tinha desde antes da pandemia.

"Como trabalho junto ao mercado financeiro, já tinha uma noção em relação às taxas de juros, que seriam mais baixas em 2020 e 2021, e isso impactaria também os financiamentos, deixando o mercado mais aquecido. Antes de adquirir a casa, nós pagávamos um terreno e, com a pandemia, percebemos que

o financiamento de uma casa pronta está mais atrativo do que construir do zero, pois financiar uma construção seria bem mais caro do que financiar uma casa pronta. Então, optamos pelo financiamento da casa já pronta", conclui.

O corretor de imóveis Paulo Figueiredo, proprietário da Imobiliária Figueiredo, avalia que a retomada do mercado imobiliário ainda caminha em passos lentos, pois o setor foi muito abalado no ano passado, quando o mercado passava por uma alta consistente, que acabou sendo interrompida pela pandemia. "Temos de nos adaptar da melhor forma possível. Ano passado fomos abalados, pensávamos que seria um ano incrível, mas, quando percebemos, já estávamos vivendo toda essa pandemia", conta. Mesmo assim, o mercado imobiliário encerrou o ano passado com crescimento de 58%, segundo a Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

Apesar dos impactos econômicos no setor, Paulo conta que foi possível "segurar as pontas" e que, atualmente, a procura por imóveis traz uma expectativa positiva para o mercado em 2021. "Estamos com uma expectativa muito positiva, com muitas ideias para o crescimento do nosso setor a fim de trazer inovações", explica.

(Colaborou Yasmin Lisboa)