



## No Rio, Cury tem 'maior sucesso de vendas na maior crise'

O ESTADO DE S. PAULO - ECONOMIA & NEGÓCIOS - São Paulo - SP - 01/09/2016 - Pág. H 10

Em um fim de semana, empresa comercializa todas as 484 unidades do Dez Zona Norte, no Irajá, com preço de R\$ 215 mil

A despeito da retração do mercado e da crise na economia, a Cury Construtora vendeu em um fim de semana todas as 484 unidades do residencial Dez Zona Norte, no bairro do Irajá, no Rio de Janeiro. Foi o motivo para ser premiada com o Master Imobiliário de comercialização na categoria Profissional. Na fase de pré-lançamento, foram aprovados 700 cadastros – número bem acima das unidades disponíveis. “Isso comprova que, ao oferecer para a população aquilo que ela busca, dentro de condições que cabem na situação econômica em que ela vive, há demanda”, afirma o diretor de negócios da Cury, Leonardo Mesquita. “Existe crise, é verdade, mas ainda assim as pessoas conseguem enxergar e aproveitar as oportunidades.” Para ele, receber o Master ganha ainda mais relevância pelo momento de retração do mercado. “Existe possibilidade de navegar em mar turbulento desde que se adequa o produto às reais necessidades do cliente”, diz. “Nosso maior case de comercialização ocorreu justamente no momento de maior crise do setor.” O fato de estar enquadrado no programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), segundo ele, também ajuda. Localizado em uma antiga cimenteira da zona norte do Rio, o terreno ficou muito tempo em demolição. No início a construtora pensou em um projeto com unidades acima do teto do MCMV. Mas, com a mudança de limite de R\$ 190 mil para R\$ 225 mil no final do ano passado, foi possível lançar as unidades com valor dentro do programa. O lançamento ocorreu em março, em meio às manifestações pró e contra impeachment, motivo que quase fez a Cury desistir do lançamento. “Mas quando cheguei ao estande lotado, com as pessoas em fila esperando para serem atendidas, tive certeza que a decisão foi acertada”, diz. A combinação preço e localização é apontada por Mesquita como o motivo do sucesso. “Esse segmento da população – dentro do MCMV – compra imóvel para uso próprio e não como investimento”, afirma. “Existe demanda, o que mudou foi o perfil do comprador.” Ele fala que durante o boom de vendas – entre 2010 e 2013 – de cada dez pessoas que iam aos estandes, quatro tinham o cadastro aprovado. Hoje, são apenas duas. “Mais gente está desempregada e com restrições de crédito, mas a demanda continua.” O nível A no Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade na Habitação cancela o alto padrão de eficiência em construções da Cury. “Faz parte do projeto buscar soluções de sustentabilidade em nossas obras, isso nos garante a certificação”, afirma Mesquita. Especificamente no residencial Dez Zona Norte, a empresa prevê no projeto o reúso de água, além do melhor dimensionamento do condomínio. “Adequamos a área de lazer para aquilo que realmente será usado pelos moradores”, diz, explicando que muitas construtoras inflam a área de lazer para atrair compradores, oferecendo itens que são subutilizados. “Acaba pressionando a taxa do condomínio. Aqui, fazemos o projeto levando em conta aquilo que realmente fará diferença e será utilizado pelo proprietário.” Como exemplo ele cita piscina infantil e adulta, quadras e churrasqueiras, bicicletário e salão de festas. “O residencial tem todo o lazer que outros oferecem, mas adequados à demanda”, explica Mesquita. Os apartamentos de 48 m<sup>2</sup> e dois dormitórios oferecem a opção com e sem garagem. Em média, o custo final é de R\$ 215 mil. Planejado para ser construído em duas etapas, está previsto agora para ser entregue todo em agosto de 2018 – justamente pelo sucesso de venda.

Ficha Técnica



Analisar

Conteúdo reproduzido conforme o original, com informações e opiniões de responsabilidade do veículo.



Oficina Brasileira de Clipping - Copyright 2005-2016 - Todos os direitos reservados.

Versão iPortal: 2.0 - Versão iLocalServices: 2.0