

CONSTRUÇÃO Empresas como Gafisa, Rossi e Cyrela mostram avanço maior deste segmento do mercado

Construtoras privilegiam imóveis mais baratos

A Cury Construtora, empresa ligada à Cyrela Realty, conseguiu vender, em um único dia, 40% do primeiro lançamento econômico do ano

SÃO PAULO

O cenário desfavorável dos últimos meses não desestimulou as construtoras brasileiras de acelerar sua atuação no segmento econômico, e agora, apesar da turbulência financeira, elas revelam resultados positivos nas vendas e nos lançamentos para esse filão de público. É o caso da Gafisa, que, depois de ter consolidado parte da operação com a Construtora Tenda, começa a colher os frutos deste negócio. A concorrente Rossi Residencial também revelou, em seus resultados preliminares, que deve registrar mais de 100% de crescimento, tanto na comercialização, como na idealização de empreendimentos de menor custo, comparando 2008 ao ano anterior.

Outra que também dá seus passos nesse sentido é a Cyrela Brazil Realty, por meio da Cury Construtora e Incorporadora, fruto de uma *joint venture* entre a Cury Empreendimentos e a Cyrela, que já lançou o quarto condomínio linha Mérito, atendendo ao público de baixa renda.

À frente dos negócios da Gafisa, o CEO Wilson Amaral afirmou que a companhia "continua a executar sua estratégia a longo prazo, de se tornar líder no mercado residencial", e acrescentou que a complementação da aquisição de 60% da Tenda "fortaleceu significativamente a posição da companhia no segmento de bai-

→ APOSTA

«A empresa fortaleceu significativamente sua posição no segmento de baixa renda, que se encontra em franco crescimento»

WILSON AMARAL
CEO GAFISA

→ MAIS DE 100%

«Os lançamentos no segmento econômico da Rossi em 2008 totalizaram R\$ 596 milhões, o que representa um crescimento de 126%, em relação a 2007»

xa renda, que encontra-se em franco crescimento" na avaliação do executivo.

A Gafisa considera que, apesar das condições desfavoráveis do mercado, ao marcar posição no setor de moradias acessíveis com a Tenda, conseguiu criar uma plataforma única no País, "com o maior alcance geográfico e englobando o maior portfólio de marcas, que atendem a todas as faixas de renda".

Na divulgação dos resultados de 2008, a construtora admitiu

que assumiu postura cautelosa no quarto trimestre, adiando lançamentos que não acompanharam a *performance* comercial pré-estabelecida, mas mesmo assim, no ano passado, lançou empreendimentos em um total de R\$ 4,2 bilhões, representando avanço de 88% em relação ao que foi verificado no ano anterior. Já as vendas contratadas chegaram a R\$ 2,6 bilhões no período avaliado, o que corresponde a um salto de 58%, em relação à 2007.

O demonstrativo dá conta ainda de que os projetos lançados pela Gafisa corresponderam a 46% dos negócios, enquanto os da Tenda ficaram com os mesmos 46%, restando à Alphaville 7%, no último ano.

A empresa analisa que apesar da recessão global, que ocasionou o adiamento da decisão de comprar por parte dos consumidores, a construtora viu seus empreendimentos serem vendidos quase que em sua totalidade. E que para sanar os impactos negativos do último trimestre de 2008, em que teve um prejuízo líquido de R\$ 12,8 milhões, período onde também se fizeram presentes as despesas referentes à consolidação da Tenda, tomou medidas para gerar caixa e diminuir a dívida para enfrentar o novo cenário.

Ontem também foram divulgados os resultados da Tenda, que verificou um prejuízo líquido de R\$ 38,2 milhões no consolidado de 2008, mas viu o quarto trimestre ser melhor, com um lucro de R\$ 13,8 milhões, na comparação

com ambos os períodos de 2007.

O demonstrativo apontou que o número de unidades vendidas aumentou 20%, apesar dos lançamentos terem permanecido praticamente estáveis, totalizando R\$ 1,9 bilhão, na comparação com 2007.

Concorrência

Uma das principais concorrentes na ponta da construção, a Rossi Residencial, confirmou, em fevereiro, que o segmento econômico apresentou um salto de 126%,

nos lançamentos. Ao todo, os empreendimentos lançados totalizaram R\$ 596 milhões em 2008, na comparação com o ano anterior. As vendas no segmento econômico somaram R\$ 447 milhões, 119% a mais que em 2007.

Para Cassio Audi, CEO e diretor de Relações com Investidores da Rossi, o aumento casa perfeitamente com a expectativa da construtora. "Cumprimos o *guidance* [meta] de lançamentos anunciado em 2008", falou.

Para 2009, a estratégia da empresa continuará na mesma linha, com a pretensão de que os negócios no segmento econômico cheguem a 50% do valor geral de vendas (VGV) do ano, com forte atuação regional. No ano passado, os imóveis mais acessíveis ficaram com a parcela de 44% dos lançamentos, o que significou 29%, levando em conta o VGV.

Os dados preliminares anunciados mostraram que a companhia atingiu a casa dos R\$ 2,2 bilhões em vendas contratadas no ano passado, valor 38% maior, do



Wilson Amaral