

Pacote atrai clientes a construtoras

Cresce número de consumidores em busca de informações sobre programa habitacional nos plantões de venda

Márcia De Chiara
Marianna Aragão

Construtoras especializadas em imóvel para baixa renda já registram um aumento significativo no número de consumidores nos plantões de vendas e nas lojas. Os prováveis clientes estão a procura de informações mais detalhadas sobre as facilidades oferecidas pelo pacote habitacional do governo para a compra da casa própria, anunciado na quarta-feira.

"O nosso movimento na loja do shopping Itaquera triplicou na noite de quarta-feira, após o anúncio do pacote", conta Fábio Cury, presidente da Cury Construtora e Incorporadora. A empresa é resultado de uma joint venture com a Cyrela para produção de imóveis no segmento econômico.

Telefonemas e visita aos sites de construtoras também cresceram

Por enquanto, o empresário diz que está apenas cadastrando pelo perfil de renda as pessoas que procuram a empresa. O próximo passo será entrar em contato com esses consumidores para oferecer os produtos, quando a construtora estiver operando dentro do plano habitacional do governo.

Até hoje, a Cury produziu imóveis para famílias com renda média mensal entre R\$ 1.850 e R\$ 2.500. Com o pacote, Cury avalia a possibilidade de ampliar a faixa de atuação da companhia para as famílias com renda de R\$ 1.300. "Com isso, vamos dobrar o número de clien-

tes", prevê. Hoje a companhia tem cerca de cinco mil clientes.

Na Rodobens Negócios Imobiliários, que atua principalmente em empreendimentos para faixa de renda entre R\$ 2.325 e R\$ 4.650, a recepção do pacote foi positiva. Segundo o presidente, Eduardo Gorayeb, o movimento de clientes nos plantões de venda, os telefonemas e as consultas no site da empresa aumentaram após a divulgação do pacote. "O fluxo está acima do normal, principalmente para um dia de semana."

Segundo o executivo, muitas das pessoas que procuraram a empresa já são clientes, e querem saber se seu imóvel pode ser enquadrado no programa e, com isso, receber os subsídios do governo. Outra parcela de interessados está pela primeira vez buscando comprar um empreendimento. "São pessoas que já foram a nosso plantão de

vendas e não conseguiram comprar. Agora, voltam querendo entender as condições para obter o subsídio."

Renato Diniz, diretor do segmento econômico da Rossi, confirma o aumento da procura nos 15 plantões de vendas da companhia. "Mas o grande reflexo do pacote deverá ser sentido no fim de semana." Nos últimos anos, a companhia ampliou a participação do segmento econômico no total de lançamentos. Em 2007, representou 13%; em 2008 foi 30% e, neste ano, será 50%. "Depois do pacote de quarta-feira, esse plano está consolidado."

Leonardo Corrêa, vice-presidente da MRV, que tem foco na baixa renda, diz que a companhia está revendo os planos. Pretende destinar 20% dos projetos para famílias com renda média mensal de até R\$ 1.395. ●