

# Imóveis

## PESQUISA REVELA QUEM É O COMPRADOR DE NITERÓI

75% das pessoas que compram imóveis residem no próprio município

CRISTIANE CAMPOS  
cristiane.campos@odia.com.br

Identificada como a cidade com o maior Índice de Desenvolvimento Habitacional (IDH) do estado e um dos maiores do país, Niterói tem sua população crescendo muito mais “organicamente” que por um movimento de migração. É o que indica um estudo da imobiliária Brasil Brokers. A pesquisa aponta ainda que 75% das pessoas que compram imóveis em Niterói residem no próprio município. Entre as pessoas de outras localidades, 10% são de São Gonçalo, 7% do Rio de Janeiro e 1% de Maricá, sendo que os 7% demais são provenientes de diferentes regiões. “O cliente de Niterói é extremamente seletivo, com



Casa do Tarzan do All Family, da Brookfield em Santa Rosa

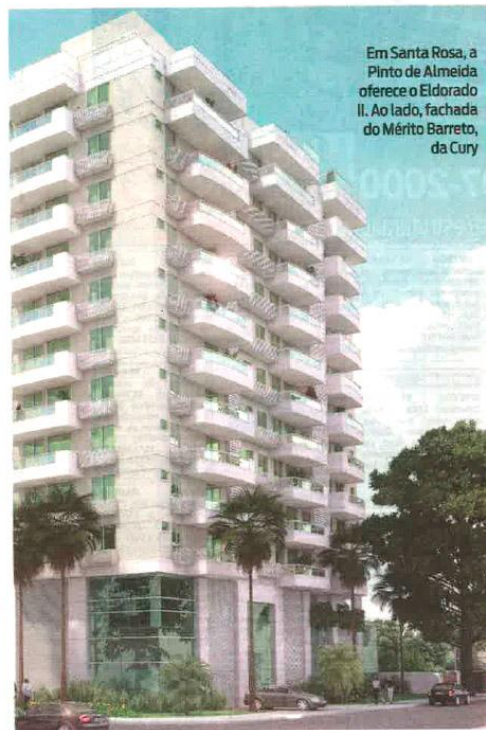
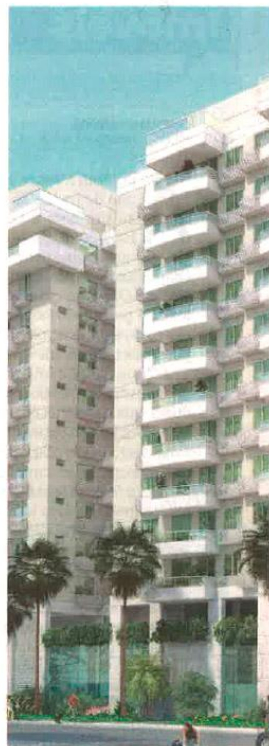
uma boa capacidade financeira. Ele leva em consideração itens como alto padrão de qualidade, estrutura de lazer e segurança”, comenta Bruno Serpa Pinto, vice-presidente de Operações da Brasil Brokers no Rio de Janeiro.

Outro dado da pesquisa é o índice de verticalização: 42%, percentual superior a cidades como São Paulo (28%) e Rio de Janeiro (38%). Na

comparação com as cidades vizinhas, a diferença é maior ainda. São Gonçalo tem apenas 8% dos domicílios edificadas como apartamentos e as vizinhas Itaboraí e Maricá registram somente 1% de construções verticais. O estudo identifica também que a maioria dos compradores de imóveis tem de 25 a 54 anos. O desenvolvimento imobiliário de Niterói pode ser atesta-

do pelos números da pesquisa. Segundo a imobiliária, 2.200 apartamentos foram lançados por ano na cidade, de 2009 a 2014. Apesar de o preço médio do metro quadrado dos imóveis lançados em 2014 em Niterói ter sido de R\$ 7.360, esse valor no lançamento já chegou a superar o patamar dos R\$ 10 mil no bairro de Charitas.

A Pinto de Almeida, por exemplo, tem três empreendimentos na cidade. O Blue Bay, no Centro, o Planet Icaraí, em Icaraí, e o Eldorado II, em Santa Rosa. Também em Santa Rosa, a Brookfield está construindo o All Family, com mais de 20 opções de lazer, entre elas a casa do Tarzan. Já a Cury escolheu o Barreto para construir o Mérito Barreto, com 156 apartamentos.



Em Santa Rosa, a Pinto de Almeida oferece o Eldorado II. Ao lado, fachada do Mérito Barreto, da Cury



### ALGO MAIS

#### Atendimento exclusivo

■ De olho no público de Niterói, a João Fortes criou a João Fortes Niterói, que tem atuação nos mercados da cidade e do Interior Fluminense. Em quatro anos foram 15 lançamentos, 11 em Niterói, incluindo um comercial, três em Cabo Frio e um em Macaé. “Optamos por investir na cidade após uma avaliação do perfil do niteroiense. É uma

cidade com demanda reprimida, mas com poder de compra bastante elevado. Mesmo não existindo um considerável aumento populacional em Niterói, ou migração entre cidades, há um upgrade entre bairros e a melhora do nível de vida de famílias que ali já residem”, avalia Jorge Rucas, diretor nacional de Negócios da João Fortes.