

7h00

EXTRA

# Prédios voltados para as faixas 2 e 3 do Minha Casa Minha Vida têm vendas rápidas

Nem os mais otimistas acreditaram: lançado em março, o condomínio Dez Zona Norte, em Irajá, vendeu 90% dos 484 apartamentos no primeiro fim de semana de oferta. No seguinte, já não havia mais unidades disponíveis nos quatro prédios.

Lançado pela Cury Construtora, o empreendimento tem muitos atrativos: dois quartos com varanda, vaga de garagem e lazer completo, que inclui piscinas, churrasqueira, playground, salão de festas, espaço fitness e de ginástica ao ar livre, quadra, praça de jogos, bosque etc. Tudo por R\$ 210 mil.

Segundo Leonardo Mesquita, diretor de negócios da Cury Construtora, o lançamento do empreendimento em Irajá só foi possível quando o Minha Casa, Minha Vida elevou o teto dos imóveis enquadrados no programa, em outubro, de R\$ 190 mil para R\$ 225 mil.

— O sucesso de vendas foi uma reunião de fatores: a região é muito boa, com comércio forte. O produto é muito bom também como uma área de lazer e segurança. E ali na região há uma demanda forte por habitação. Foi um ponto fora da curva — explica Leonardo, que espera o mesmo desempenho no Único Engenho Novo, lançado durante o Feirão da Caixa.

O caso de Irajá é um fenômeno de vendas, mas mostra o potencial dos empreendimentos do Minha Casa, Minha Vida, voltados às faixas 2 e 3 (de R\$ 3.275 a R\$ 5 mil). Construtoras que têm produtos voltados para o programa comemoram sucesso de vendas em ambiente de crise econômica. O motivo identificado por todos é a demanda reprimida deste público, mesmo com a dificuldade em conseguir o financiamento pela Caixa.

— Para esse tipo de público o imóvel é uma necessidade. O cliente vai ter filho ou casar mesmo com esse cenário econômico. Assim, ele precisa de um imóvel — conta Adriano Nobre, superintendente da Construtora Direcional.

A empresa comemora também o sucesso de vendas do Conquista Tomás Coelho, que terá 480 apartamentos de dois quartos com preços a partir de R\$ 166 mil. O empreendimento teve 100% das unidades vendidas na primeira fase do lançamento em dois meses.

A construtora Tenda está feliz com o desempenho do ano, mas dá uma forcinha para o fechamento do negócio: o cliente adquire seu imóvel com isenção de taxas de cartório.

— A crise afeta, sim. O que muda é que temos que atender mais pessoas para conseguir mais resultados, fazer mais investimento em marketing. Além disso, temos uma carteira que atende várias faixas de renda, atendendo assim públicos diferentes.

Na opinião de Mariliza Fontes Pereira, diretora da Mdoito (que atua na elaboração e desenvolvimento de projetos habitacionais com foco em empreendimentos residenciais voltados para a classe econômica), a vantagem para quem compra esse tipo de imóvel é trocar o aluguel mensal pela prestação da casa própria.