

Mercado Imobiliário



Lecran Lagoa é um projeto
inovador da Brookfield



Luxo é tecnologia entre 4 paredes

Construtoras
oferecem
empreendimentos
versáteis, sem
esquecer
do charme e da
sofisticação

Por **Rebecca Ramos**

Mercado Imobiliário

Q

ue tal ter a Lagoa Rodrigo de Freitas dentro do seu apartamento? Ou, ainda, comandar alguns serviços da sua casa com apenas um clique do celular? Não há limites quando o objetivo é surpreender o cliente de alto padrão. Por ser um público exigente, certo do que procura, o desafio das construtoras é encontrar soluções e, até mesmo, despertar necessidades. Uma prova de ousadia é o L'ecran Lagoa, lançamento da Brookfield Incorporações. O empreendimento terá 16 amplos apartamentos com quatro suítes e duas coberturas dúples. “Será um prédio com o requinte que a Zona Sul merece”, afirma Caetano Sani, diretor de Novos Negócios.

Sani ressalta que a empresa tinha a grande preocupação de oferecer algo realmente novo para o futuro morador do L'ecran. “Como os apartamentos de frente terão vista pra Lagoa, ficamos inquietos com as unidades que não terão. E não descansamos até achar uma saída”, frisa. A solução não poderia ter sido mais inovadora, pois em todos os apartamentos haverá um aparelho, embutido no forro do teto da sala, que vai transmitir a Lagoa em tempo real na porta



O condomínio fica aos pés da Pedra da Gávea e à beira do canal da Barra, que oferece vários esportes náuticos.”



da varanda. “Basta fechar a varanda e contemplar a paisagem a hora que desejar. Não é um filme ou uma imagem, é a própria Lagoa na porta da varanda. As festas nunca mais serão as mesmas. As visitas irão se surpreender”, complementa o diretor da Brookfield. O segredo da tecnologia é mantido a sete chaves. Tanto que a empresa está entrando com registro para este conceito, o “Reality View”. Sani afirma ainda que este mimo estará em todos os lançamentos da empresa, sempre que a paisagem permitir. Ter a Lagoa perto de você, a qualquer momento, tem um preço: as unidades do L’ecran custam a partir de R\$ 2 milhões. A vista também é a menina dos olhos do Píer Residências, da construtora Rossi, que está sendo construído na Barra da Tijuca. O condomínio fica aos

pés da Pedra da Gávea e à beira do canal da Barra, que oferece vários esportes náuticos. São prédios de apenas três andares, com dois, três e quatro quartos, além de lazer completo e serviço pay-per-use (o condômino só paga se usar) como limpeza dos apartamentos e central de pequenos reparos. As unidades têm preços a partir de R\$ 867 mil.

Com 70% da sua cartela de lançamentos na tipologia de três e quatro quartos, a construtora Calçada é sinônimo de alto luxo no mercado imobiliário carioca. Só na Península, condomínio-bairro na Barra da Tijuca, a empresa tem cinco residenciais de luxo premiados pelo Troféu Master Imobiliário da Ademi (Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário), considerado

Mercado Imobiliário

o oscar do mercado imobiliário. O conceito de automação, os chamados apartamentos do futuro, é indispensável nos lançamentos da Calçada. O mais recente e também localizado na Península, o Residencial Mondrian, em parceria com a construtora Comasa, oferece apartamentos de quatro suítes, com pé direito duplo e preços entre R\$ 2,2 a R\$ 5 milhões. A estrutura para automação é garantida pela construtora, que entrega as unidades com os pontos já preparados. Com isso, o cliente tem a opção de ajustar o ar condicionado, a iluminação, as cortinas e o som apenas com um clique de um controle e até do celular. “É uma versão moderna do desenho dos Jetsons. O céu é o limite quando se fala em alto padrão. Estamos sempre trazendo novidades de fora, ampliando nossos conceitos para satisfazer o cliente”, afirma Bruno Oliveira, gestor de Marketing da Calçada. A infraestrutura externa é um capítulo à parte. O Modrian tem clube de lazer, salão de jogos, golfe training, espaço gourmet, três piscinas, academia e lan house. “Entendemos que esse mercado quer praticidade e conforto e, para ele, desenvolvemos projetos exclusivos que se assemelham a casas suspensas”, destaca João Paulo Matos, presidente da construtora.

O Classic Home é o diferencial do Majestic, lançamento da RJZ Cyrela em parceria com a Carvalho Hosken

no sofisticado residencial Cidade Jardim, na Barra da Tijuca. O serviço oferece uma equipe especializada em segurança, limpeza, manutenção e paisagismo, com profissionais formados para o gerenciamento de todas as questões financeiras dos moradores, além do pay-per-use com lavanderia e pacotes de faxina. Todos os apartamentos de quatro suítes têm espaço gourmet. A decoração é inspirada nas belezas orientais e detalhes de riqueza do Oriente. Entre os vários itens de lazer, o Espaço Piscina Estrelada chama a atenção, pois forma um conjunto de piscinas com iluminação noturna e sonorização ambiente. Preços a partir de R\$ 900 mil.

Atendimento diferenciado

Ariovaldo Rocha Filho, diretor da imobiliária Basimóvel, do Grupo Brasil Brokers, relata que a

“Desenvolvemos projetos exclusivos que se assemelham a casas suspensas”



O Modrian tem clube de lazer, salão de jogos, golfe training, espaço gourmet, três piscinas, academia e lan house



O Mojestic oferece uma equipe especializada em segurança, limpeza, manutenção e paisagismo

melhor ferramenta para trabalhar com o cliente de alto padrão é o atendimento diferenciado. A empresa tem uma equipe exclusiva para o segmento e os corretores mantêm uma relação que vai além da venda. “Muitas vezes, esse cliente vem indicado de outra pessoa que comprou conosco. É uma relação mais próxima. Os corretores têm um nível cultural maior, falam mais de um idioma. Oferecemos treinamento intensivo para toda a nossa equipe e não poderia ser diferente para o público classe A”, diz o diretor. Há 14 anos trabalhando neste segmento, o consultor imobiliário Edson Pires,

sócio da Sawala Imobiliária, endossa a afirmação do executivo da Basimovel e complementa que não há crise no alto luxo. “Há poucos produtos e uma demanda enorme. Por isso, as construtoras não podem se acomodar. É necessário criar empreendimentos exclusivos, com tecnologia de ponta e serviços para facilitar ainda mais a vida de quem não pode perder tempo”, ressalta o consultor. Pires cita como exemplo o condomínio Bernini, da Calçada, na Península, onde os apartamentos têm elevador privativo e aspirador de pó central.

