

Santos tem do simples e pequeno ao alto padrão

Oportunidades atendem a quem busca nova moradia ou um apartamento de veraneio

João Carlos Moreira
ESPECIAL PARA O ESTADO

A euforia vivida por Santos com a inauguração da segunda pista da Rodovia dos Imigrantes, em 2002, e com a descoberta do pré-sal já é coisa do passado, mas a cidade continua sendo a principal atração do litoral paulista quando o assunto é mercado imobiliário residencial.

Mesmo enfrentando os percalços da crise que afeta toda a economia do País, o município continua oferecendo oportunidades variadas para quem está interessado em se mudar para perto do mar ou realizar o sonho da casa de praia da família.

Com a desaceleração das vendas nos últimos dois anos e com os compradores cada vez mais resistentes a fechar negócio em meio à incerteza econômica, as construtoras, incorporadoras e imobiliárias atraem os clientes com vantagens que ajudam a impulsionar as vendas.

“A comercialização está mesmo mais difícil. É preciso estar sempre aberto a negociar com o cliente, se adaptar às suas condições”, diz o diretor e sócio do Grupo Estrutura, Antônio Martins. Construtora forte no mercado local, a empresa tem empreendimentos na cidade que atendem diferentes faixas de

público e oferece descontos nos preços de 15% em média, mas que podem chegar a 20% na hora da negociação.

Recém-lançado e com entrega prevista para daqui 36 meses, o Green Park Residence tem apartamentos com uma suíte a partir de R\$ 342 mil e opções maiores a preços negociados.

Porcelanato. Outro empreendimento com unidades à venda é o Residencial Washington, na Vila Matias, com opções de um dormitório – com 48m² ou 55m² – e dois dormitórios, com 74m², sendo uma suíte. Todas as unidades têm salas e dormitórios com piso revestido de porcelanato e o comprador encontra ampla estrutura de lazer, com piscina, sauna, solário e área fitness, entre outras comodidades.

Segundo Martins, os preços em Santos e em todas as cidades litorâneas variam, em geral, de acordo com a distância da orla.

● **Disponibilidade**
“Desde o início da comercialização do Residencial Ibiza, em março, vendemos 40 das 96 unidades, um sucesso”

Roberto Luiz Barroso Filho

DIRETOR DA ENGEPLUS



Unlimited.
Projeto da Yuni em frente à praia do José Menino

la. Enquanto o metro quadrado de imóveis de alto padrão de frente para a praia gira em torno de R\$ 14 mil, em ruas mais distantes o valor pode cair pela metade. Mas o diretor da construtora Engeplus, Roberto Luiz Barroso Filho, chama a atenção para variações que ocorrem mesmo nos imóveis próximos ao mar, em razão das diferenças no padrão de acabamento dos apartamentos e o tamanho. O executivo afirma haver casos em que imóveis na orla podem ter preço de R\$ 8 mil por m².

Em maio, por exemplo, a En-

geplus iniciou as obras do Residencial Ibiza, a duas quadras da praia de Embaré, com apartamentos de um dormitório e 55m² de área útil, a preço médio de R\$ 7.750 o m². A previsão de entrega do prédio com 96 unidades é abril de 2018. A empresa oferece até 100 meses para pagar e facilidades na negociação.

“Desde o início da comercialização, em março, já foram vendidas 40 unidades”, afirma Barroso Filho, considerando um sucesso em função da crise atual. Outro empreendimento da Engeplus, o Residencial Ilha

de Capri, com 120 apartamentos de um ou dois dormitórios, tem 19 unidades disponíveis para venda com preço médio de R\$ 7.450 o metro quadrado, para unidades com 51m² ou 72m².

Preferência. O sucesso de vendas pode ser explicado pela grande procura pelos imóveis de um ou dois dormitórios na cidade. Segundo levantamento do Sindicato da Habitação (Secovi), nos últimos três anos Santos manteve a liderança nos lançamentos residenciais da Baixada Santista, com 6.652 unidades, sendo quase metade delas (3.157) com dois quartos, e outros 2.151 têm um dormitório.

Lançado pela Yuni em 2012, o Unlimited Ocean Front, de 37 pavimentos, fica de frente para a praia do José Menino. Terá apartamentos de 45m² a 130 m², com um, dois e três dormitórios, além de piscinas, sauna, spa, fitness e playground.

A construtora Anamar aposta em unidades maiores e vem conseguindo bons resultados. “Temos o empreendimento Costa Residência com unidades de 277m² de área útil e preço a partir de R\$ 2,1 milhões”, afirma o gerente de vendas da Anamar, Luiz Moraes.

Segundo ele, há muita procura. “Tanto que o Costa Clássica, no Embaré, foi todo vendido em três anos”, diz, referindo-se às 46 unidades de 190 m², três suítes e preço médio de R\$ 1,5 milhão. “Antes da crise, venderia ainda mais rápido. É o produto que o mercado quer”, acrescenta Moraes.

Ele conta que a empresa dispõe de uma carteira de 60 possíveis compradores para outro empreendimento da construtora, que adota uma política de não iniciar as vendas com a obra em andamento. “Já tenho cliente esperando”, afirma o gerente de vendas.

“O Costa Residência, com unidades de 277m² e preço a partir de R\$ 2,1 milhões, tem muita procura”

Luiz Moraes

GERENTE DE VENDAS DA ANAMAR

“É preciso estar sempre aberto a negociar com o cliente, se adaptar às suas condições”

Antônio Martins

DIRETOR DO GRUPO ESTRUTURA