

Construtoras investem em imóveis menores em áreas nobres da capital. Falta de espaço nos apartamentos é compensada por área comum de serviços, lazer e outras comodidades



O Beverly Hills, da Katz Construções, foi pensado para atender os consumidores que buscam praticidade

COMPACTOS E SOFISTICADOS

Se, antes, apartamentos menores eram ligados a empreendimentos de baixa renda, hoje são sinônimo de luxo e conforto e vêm ganhando cada vez mais espaço em bairros nobres de Belo Horizonte. Boa localização, comodidade, serviços e facilidades comuns dentro do condomínio, como faxineira, academia e espaço gourmet, são alguns dos atrativos desses empreendimentos, voltados, principalmente, para jovens solteiros, idosos ou casais sem filhos.

Breno Donato, vice-presidente das corretoras da Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais (CMI/Secovi-MG), acredita que esse novo segmento de apartamentos menores já é uma tendência no mercado imobiliário da capital mineira. "A situação econômica do país faz com que esses apartamentos sejam mais procurados por vários motivos e aspectos. Primeiro, o valor dos imóveis mais compactos tende a ser mais atrativo, sem contar a facilidade de ter uma área comum tão prática, além da localiza-

ção que eles oferecem", explica.

Além dos diversos benefícios oferecidos pelos empreendimentos focados no segmento desse novo nicho do mercado imobiliário, um dos fatores principais é economizar tempo, o que é fundamental nos dias atuais. Por isso a geração de jovens empresários e empreendedores que compram imóveis hoje apostam em praticidade. Segundo o vice-presidente da CMI/Secovi-MG, três itens afetam o valor de um imóvel: localização, localização e localização. "As pessoas estão procurando morar próximo ao trabalho, deixando de usar carros. O que movimentou o mercado nos últimos 10 anos foi essa mudança", afirma.

TECNOLOGIA O Beverly Hills, da Katz Construções, é um exemplo desses empreendimentos pensados para atender esses consumidores que buscam praticidade, mas, ao mesmo tempo, querem conforto e

sofisticação. Localizado no Vila da Serra, o empreendimento, que tem apartamentos de um e dois quartos, foi projetado com foco na preservação do meio ambiente. "Imóveis para poucos moradores, com ambientes modernos, fáceis de limpar, ecologicamente corretos, com lazer completo. Espaços flexíveis, que podem ser transformados com facilidade e que trazem conforto, é isso que esse público procura", destaca o arquiteto Bernardo Farkasvölgyi.

Ele explica que, pelo fato de esses compradores terem "nascido" ou "crescido" num momento de "boom" tecnológico, em seus lares a tecnologia não pode faltar. "Existe uma infinidade de recursos e equipamentos que podem ser incluídos nos projetos internos e nas áreas comuns, muito valorizados pelos compradores de hoje. Aparelhos de academia de última geração, televisores que podem ser comandados pelo celular, luzes e cortinas controladas por automação, são alguns exemplos", diz Bernardo. "Além desses diferenciais, serviços como concierge, personal trainer, arrumação e cyber laundry oferecidos pelo empreendimento são tudo o que os compradores de hoje buscam. Comodidade, conforto e sofisticação", completa.

PEDRO VILELA/DIVULGAÇÃO



Tudo perto de casa

O mercado de apartamentos menores, mas que não economizam em luxo e regalias, tem sido promissor, segundo algumas construtoras da capital mineira. Para o gerente de vendas do Grupo EPO, Marcelo Carvalho, a falta de terrenos em BH pede apartamentos menores e o fator preponderante para o público na escolha desses apartamentos é a localização. “Mobilidade não é andar de carro e ônibus, é ter tudo perto de onde mora. Supermercado, escolas e até mesmo o local de trabalho”, afirma. “O Sergipe Residencial, no Bairro Funcionários, e o Luna Residencial, no Santo Agostinho, são exemplos de empreendimentos nesse estilo que foram lançados nos últimos meses e se tornaram sucesso de vendas por oferecer esses benefícios”, ressalta Marcelo.

A Patrimar lançou, em 2014, o Manhattan Square, localizado na Savassi. O diretor comercial e de marketing da construtora, Lucas Couto, relembra que, na época, foi uma surpresa a boa aceitação do residencial e que o espaço agradou a todos os tipos de público. “Na época, foi feita micropesquisa na região e percebemos que o empreendimento seria bem aceito. Mas realmente foi uma surpresa o sucesso de vendas do Manhattan Square, inclusive porque atingiu público de todas as idades, principalmente pela região oferecer localização central, mobilidade e facilidade de ir e vir.”

“Mobilidade não é andar de carro e ônibus, é ter tudo perto de onde mora. Supermercado, escolas e até mesmo o local de trabalho”

■ Marcelo Carvalho, gerente de vendas do Grupo EPO

PATRIMAR/DIVULGAÇÃO



Lançado em 2014, o Manhattan Square foi sucesso de vendas, segundo o diretor comercial da Patrimar, Lucas Couto