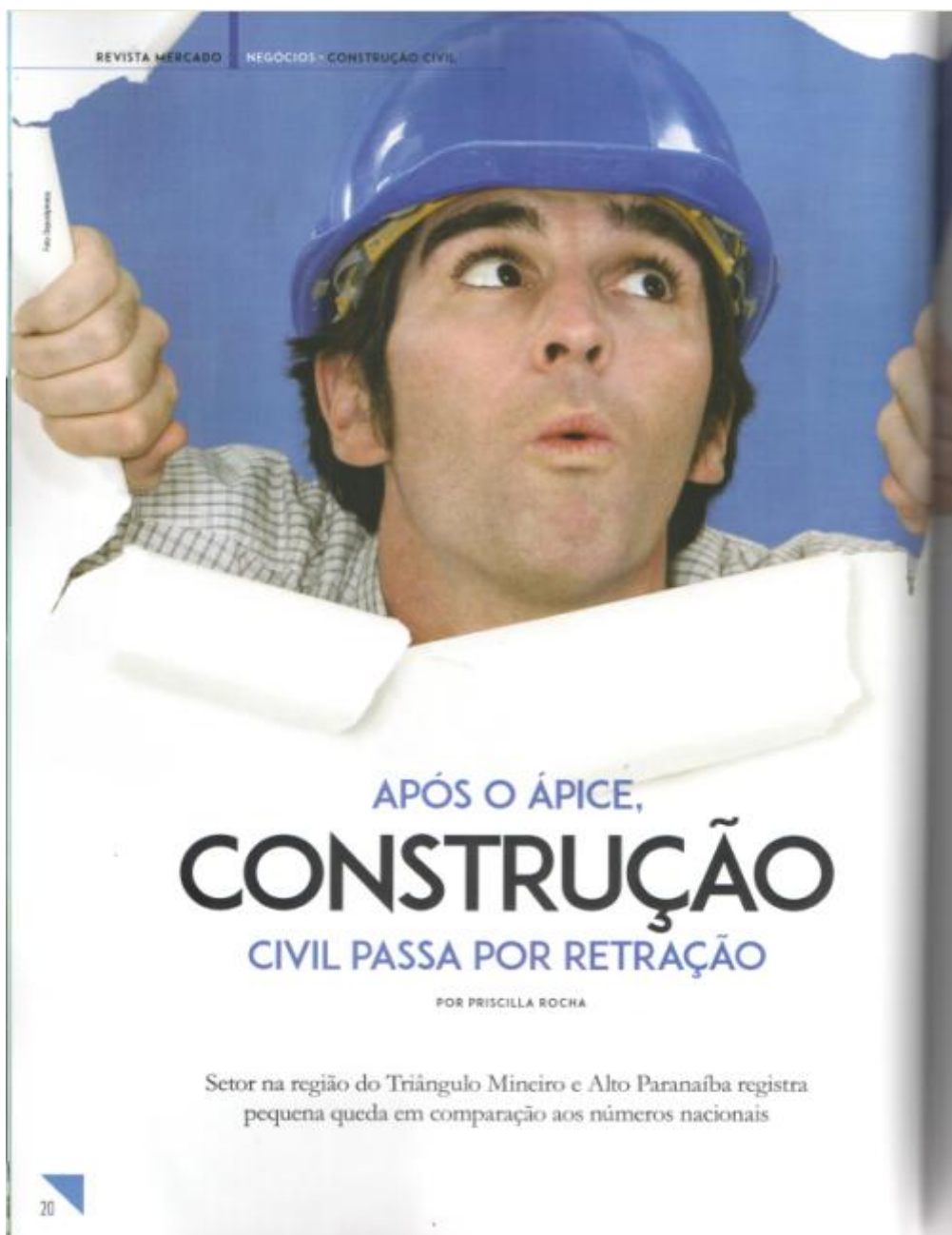


CLIENTE: <b>Brasal</b>	
DATA DE VEICULAÇÃO: <b>24/03/2016</b>	VEÍCULO: <b>Revista Mercado</b>
CADERNO:	ÁREA:
AUTOR:	PÁGINA: <b>20 a 23</b>
TÍTULO: <b>Após o ápice, construção civil para por retração</b>	



nessa mesma década, a construção civil ficou 200% como um dos setores mais impactados pela crise econômica nacional, seja em negócios relativos à empregabilidade, e foi, ainda, um dos grandes responsáveis pela retração do Produto Interno Bruto (PIB) do País. Em 2012 e 2013, mesmo quando o setor, estimulado pelo poder econômico da classe C e incentivos governamentais, melhorou de crédito e em programas sociais e de infraestrutura, como o Minha Casa Minha Vida e o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Entre 2014 e 2015, um terço dos trabalhadores foi demitido na construção civil. Resultado da desaceleração econômica.

#### REGIÃO REGIONAL

Presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (Sindicato - SINC) Ethymios Parayztes Emmanuel Passato, afirma que a região não teve um grande movimento, visto, se comparado ao cenário nacional. "O mercado regional da construção civil é um dos mais sazonais e mais pujante do País. Como tal, costuma sofrer também as consequências das oscilações, mas, com certeza, menos que os demais regiões. Há vista que nosso Índice de Desenvolvimento é de 0,2 bil em Minas e no Brasil, o valor chega a 7 e 8 respectivamente", esclarece.

Alvo Diretores das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais, Shopping Centers e Incorporadoras da Cidade de Uberlândia Secovi - Uberlândia acredita no mercado imobiliário regional. "Em nossa região, o setor imobiliário cresceu aproximadamente 30% nos últimos cinco anos e retraiu 30% nos últimos dois anos. Ou seja, estamos com um crescimento positivo médio de 50% em relação à década passada", afirma o presidente do Secovi - Uberlândia, Paulo Maurício Carneiro Silva.

#### SETOR ESTABILIZADO

No novo centro comercial da Cidade Jardim Negócios Residenciais, bairro de Souza Celso, o merca-

do está normalizado. "Antes, havia, no setor, muito dinheiro especulativo, por estarmos passando por uma boa fase e a taxa Selic estar baixa. Hoje, a demanda ainda é grande, o que não temos é o crédito de antes. Portanto, o setor da construção civil e imobiliário está se normalizando", resalta. O Sindicato - SINC compartilha da mesma opinião. "Neste momento, o setor encontra-se estabilizado, quanto aos empreendimentos em andamento, e continua lançando novos empreendimentos", reitera.

O presidente do Secovi Uberlândia, Paulo Maurício, lembra que, até o início dos anos 2000, apenas quem tinha capital para adquirir imóveis à vista conseguia efetuar a compra. "O setor continua favorecido pelo crédito, que, na década passada, não existia. Só que agora num ritmo mais lento".

“

Em nossa região, o setor imobiliário cresceu aproximadamente 80% nos últimos cinco anos e retraiu 30% nos últimos dois anos. Ou seja, estamos com um crescimento positivo médio de 50% em relação à década passada.”

Paulo Maurício Carneiro Silva,  
presidente do Secovi Uberlândia

“

Hoje, a demanda ainda é grande, o que não temos é o crédito de antes. Portanto, o setor da construção civil e imobiliário está se normalizando.

”

*Leandro de Souza Cecílio, diretor comercial do Cidade Jardim Negócios Imobiliários*

A Biasal Incorporações, por exemplo, acredita no potencial regional. “Este setor tem algumas particularidades da própria operação, com ciclos longos e alto volume de recursos. Sem dívida, atualmente, vivemos uma crise, que é muito mais política do que econômica, embora essa desestabilize toda a estrutura do País. Mas é exatamente nestes momentos que grandes oportunidades surgem e entendemos a região como muito promissora e em franca expansão”, salienta o Gerente da filial da BIASAL, Guilherme Sacramento.

#### ALTA X BAIXA

Diferentemente de todo o setor da construção civil, o segmento de alto luxo teve crescimento no ano passado. “A venda de imóveis de alto padrão não enfrenta uma crise. O desaquecimento concentra-se em imóveis de valor médio, mais pela incerteza do comprador com o cenário econômico”, afirma o presidente do Secovi - Uberlândia, Paulo Maurício.

“O mercado de alto padrão continua crescendo em velocidade e volumes menores, mas ainda registrando altas. Os segmentos em que atuamos, que mais têm sofrido com o mercado atual são o residencial para classe B e comercial”, afirma o gerente da BIASAL, Guilherme Sacramento.

Em aluguéis, os empreendimentos comerciais também registram queda. “Na locação comercial, estamos tendo um alto índice de desocupação, em função de fechamento de algumas empresas ou de busca de economia por parte delas”, afirma o presidente da Secovi - Uberlândia.

#### ADEQUAÇÕES NECESSÁRIAS

O gerente da BIASAL, Guilherme Sacramento, afirma, ainda, que adequações constituem

uma medida fundamental para a sobrevivência do negócio. “Cria-se um hiato entre a capacidade de pagamento dos clientes e o valor dos imóveis. A operação do setor é desenvolvida em ciclos longos. Isso faz com que os ajustes suprimam a operação por um período do ciclo, forçando as empresas a se reorganizarem no meio do processo”.

Para essa transição ao novo mercado, o consumidor e sua demanda devem ser prioridades. “Cada segmento do setor da construção civil, sem dívida, tem que se reorganizar e oferecer aos seus clientes soluções para as demandas. Isso varia muito de acordo com o produto ofertado e o público consumidor. Algumas variáveis se perpetuam nos processos, aliás, em todos os segmentos. Com oferta abundante e necessidade de capitalização das empresas, a velocidade e qualidade das vendas se tornam fundamentais para o sucesso comercial e econômico dos negócios. Sendo assim, o encantamento e a fidelização do cliente tornam-se vitais para efetivação dos resultados”, aposta Sacramento.

O presidente do Sinduscon acredita que novos itens deverão ser incorporados aos imóveis. “Temos que adequar nossos produtos e nossos lançamentos à capacidade de financiamento do nosso comprador. Criar mais, ser maior eficiência, produtividade, qualidade e diferenciais para melhor atender um mercado mais seletivo, exigente, e, ao mesmo tempo, com menor poder de compra em algumas categorias, em função da queda do ganho médio do trabalhador brasileiro”, afirma Ethymias Panayotes.

O presidente do Secovi - Uberlândia, Paulo Maurício, lembra que sempre há um lado favorecido nas transições do mercado. “O momento está favorável para o comprador. Para vender, todo segmento faz promoção. No nosso segmento não é diferente”, conclui. ▀