

MARKETING

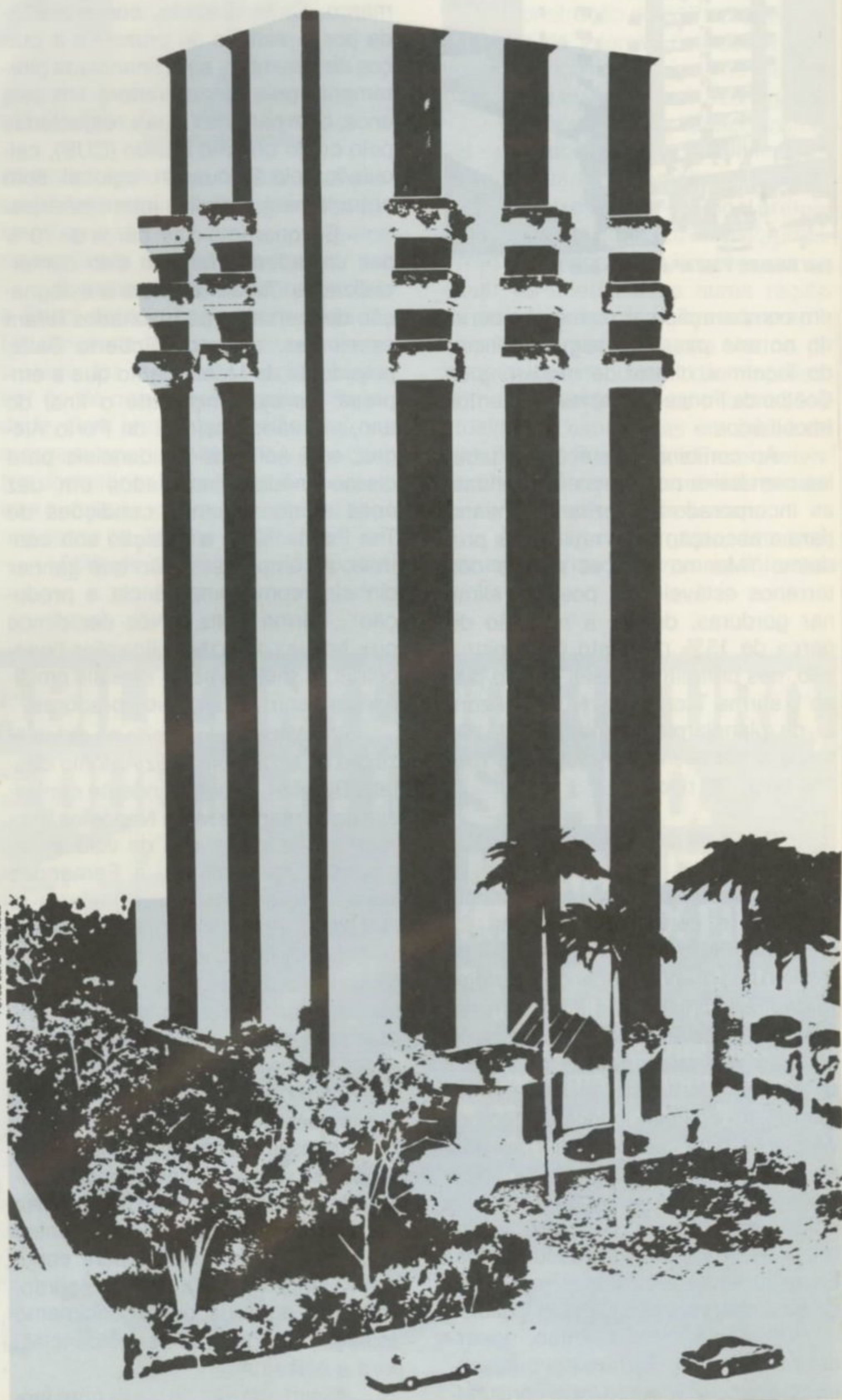
MÃOS À OBRA

Para responder à nova realidade econômica, que deixou os compradores com pouco dinheiro no bolso e sem perspectivas de financiamento, as empresas do setor imobiliário procuraram novas estratégias de vendas. Com isso conseguiram movimentar o mercado, viabilizando lançamentos e dando continuidade aos negócios com imóveis lançados antes do Plano Collor.

Após o mês de março, os empresários se viram diante de um dilema: cruzar os braços e continuar observando a queda dos índices de vendas ou procurar novos caminhos para movimentar os negócios. A maioria optou pela segunda alternativa e passou a estudar formas de tornar seus produtos atrativos mesmo em um período de recessão econômica. O resultado pôde ser observado no mercado a partir de maio. Os imóveis residenciais destinados principalmente à classe média - já que os de alto padrão compõem um segmento de recuperação bem mais lenta - passaram a ser oferecidos com novas tabelas de pagamento, onde os prazos de financiamento foram dilatados e o preço de venda, em alguns casos, chegou a cair.

No esforço para se adequar a esse período de financiamentos minguados, algumas incorporadoras passaram a bancar a venda dos imóveis, além de ampliarem as tabelas de poupança de dezoito para até sessenta meses. Além disso, reestudaram o preço de venda, que sofreu decréscimo de cerca de 7% no mês de julho, ▶

FOTOS DERLY MARQUES



Bienal Flat: alto padrão em espaço reduzido.