

NEGÓCIOS

Os Jardins em oferta

Sobram pontos comerciais e boas oportunidades surgem na região

SÉRGIO RUIZ LUZ

Se nunca esteve tão difícil atrair clientes com dinheiro no bolso, nunca esteve tão fácil conseguir um bom endereço para abrir um negócio nos Jardins. Nos últimos meses, um novo ingrediente se incorporou ao visual dos badalados quarteirões da região: as faixas de "Passa-se o ponto". Esses anúncios se multiplicaram em velocidade espantosa, ficando-se até em cobijados corredores comerciais como a Rua Oscar Freire e a Alameda Lorena. "Em dez anos de ativi-

aluguéis cobrados (que variam de 1 a 5 milhões de cruzeiros por mês), e a única saída é fechar as portas.

RUIM PARA ALGUNS, BOM PARA outros. Apostando no poder aquisitivo dos consumidores da região, griffes de peso como a Triton (moda jovem) e a M2000 (tênis) ignoraram o tempo nublado e estão abrindo novas filiais. "O bairro concentra um público com um nível de renda equivalente a sua exigência com os

acontecer em abril. Ele terá praticamente como vizinho outra rede com grande poder de fogo, os tênis M2000, que adquiriu um imóvel de 270 metros quadrados na área e pretende inaugurar ali um showroom com pronta entrega dentro de dois meses. "Mesmo com uma expectativa de faturamento inferior ao de outras épocas, ainda vale a pena apostar no bairro", afirma Rogério Santos, gerente de marketing da empresa. "O glamour de se entrar numa região como essa é indispensável para a imagem de qualquer empresa."

O status de estar ficando nos Jardins, porém, não parece encher a barriga dos pequenos e médios empresários, os que mais sofrem na época da estiagem de vendas. Longe do sólido apoio de uma cadeia de franquias e sem possuírem outros pontos comerciais na cidade, cuja rentabilidade poderia contrabalançar uma fase de vacas magras nos Jardins, esses investidores compõem a grossa fatia que tem acusado o golpe da crise e, a contragosto, decoram a fachada de seus estabelecimentos com placas oferecendo o ponto comercial. "Não é mais rentável manter o mesmo tipo de negócio no bairro", percebeu Vera Penteadó, proprietária da Penteadó Presentes, na Haddock Lobo, que ameaça fechar suas portas no final deste mês.

Depois de investir mais de dois anos na região, Vera notou que os clientes dos Jardins agora relutam muito mais em pagar cerca de 1 milhão de cruzeiros por um faqueiro de prata, um de seus carros-chefes. "Não estamos tendo retorno", lamenta Vera. "O dinheiro parece que mudou de mãos e sumiu do bairro." Mesmo com esse insucesso, em meados de julho, ela planeja iniciar um novo negócio no mesmo local onde funciona sua loja atual — um ponto de 1100 metros quadrados de área e avaliado em 3



Imóvel na Rua Melo Alves: aluguel no bairro chega a 5 milhões de cruzeiros

dade, jamais vi nada igual", espanta-se Nilson Roberto Sangoão, gerente da Central de Imóveis Comerciais, especializada em fechar contratos de locações com interessados em baixar suas âncoras no bairro. Das 700 lojas e escritórios administrados pela empresa na área, cerca de 50% deles estão vazios atualmente, à espera de um inquilino. "É muita oferta para pouca procura", justifica Sangoão. Com a geladeira geral do comércio, muitos empresários não estão podendo pagar os altos

produtos que consome", define o empresário Tufi Duek, dono das griffes de moda jovem Forum e Triton. Devido à alta rotatividade de clientes, continua Duek, uma loja no shopping não consegue dar atendimento personalizado aos consumidores. "Um ponto-de-venda nos Jardins preenche essa lacuna", explica. Ele gastou 350.000 dólares para começar as obras de uma nova loja Triton, na Oscar Freire, e espera recuperar o investimento num prazo de três anos. A inauguração do ponto deve