



PEDRO AGILSON

Pólo central

*Os construtores estão de olho nessa área do Rio de Janeiro*

## Os imóveis se movem

*A busca de segurança aquece os negócios do setor*

ISABEL CAMPOS

Inseguros com a condução da política econômica e, principalmente, receosos com as ameaças do governo de taxar e modificar as regras de diversas aplicações financeiras, muitos investidores, em todo o País, estão-se voltando para outras alternativas, como os imóveis, depois de praticamente terem abandonado esse setor, por dois anos. Como conseqüência, quase todas as faixas do mercado imobiliário estão sofrendo um aquecimento. No entanto, essa reação está muito longe de ser igual à que ocorreu em 1986, quando uma multidão de investidores causou um verdadeiro *boom* imobiliário. Além disso, é importante observar que algumas faixas de imóveis já estavam aquecidas. Também é importante levar em conta que essa revitalização pode ser momentânea.

De acordo com José D'Ávila Pompéia, presidente da Bolsa de Imóveis do Rio de Janeiro, o aquecimento do mercado imobiliário e a volta dos in-

vestidores ao setor estão acontecendo em praticamente todas as regiões do País, com maior ou menor intensidade. Mas na cidade de São Paulo, por concentrar um grande número de investidores e boa parte da renda nacional e, também, por ter um mercado imobiliário bem ativo, os sinais de revitalização são mais evidentes, como demonstram os resultados de vendas de alguns empreendimentos.

**O** Torres do Ibirapuera, da RD Engenharia, Incorporação e Construção, lançado em agosto, foi vendido em apenas 15 dias. Trata-se de um conjunto comercial com 150 unidades, cada uma, em média, com 42 metros quadrados de área útil, ao lado do Shopping-Center Ibirapuera, no bairro de Moema. O preço de venda foi, em média, de 6 mil OTN por unidade. "O sucesso desse empreendimento deve-se, principalmente, à boa localização. Os comerciantes do Shopping Ibirapuera se ressentiam da

falta de um conjunto comercial próximo onde pudessem montar um escritório e depositar uma parte do estoque", diz Manfredo da Costa Neto, diretor da Richard Ellis, consultoria imobiliária.

Outro empreendimento que bateu recorde de rapidez em vendas foi o Centro Empresarial Transatlântico, da Hochtief do Brasil, na Chácara Santo Antônio, Zona Sul. Durante um mês, essa construtora enviou prospectos sobre o empreendimento para clientes em potencial. Quando o lançou, em apenas uma semana vendeu tudo. São sete andares, cada um com 2.100 metros quadrados de área útil, além do *mezzanino* e do térreo onde será instalado o clube Transatlântico. O preço médio de venda foi 250 OTN por metro quadrado de área útil. O prédio conta com uma infra-estrutura empresarial completa, como salão de convenções, restaurantes, sauna, auditório etc.

No segmento de *apart-hotel*, em ju-