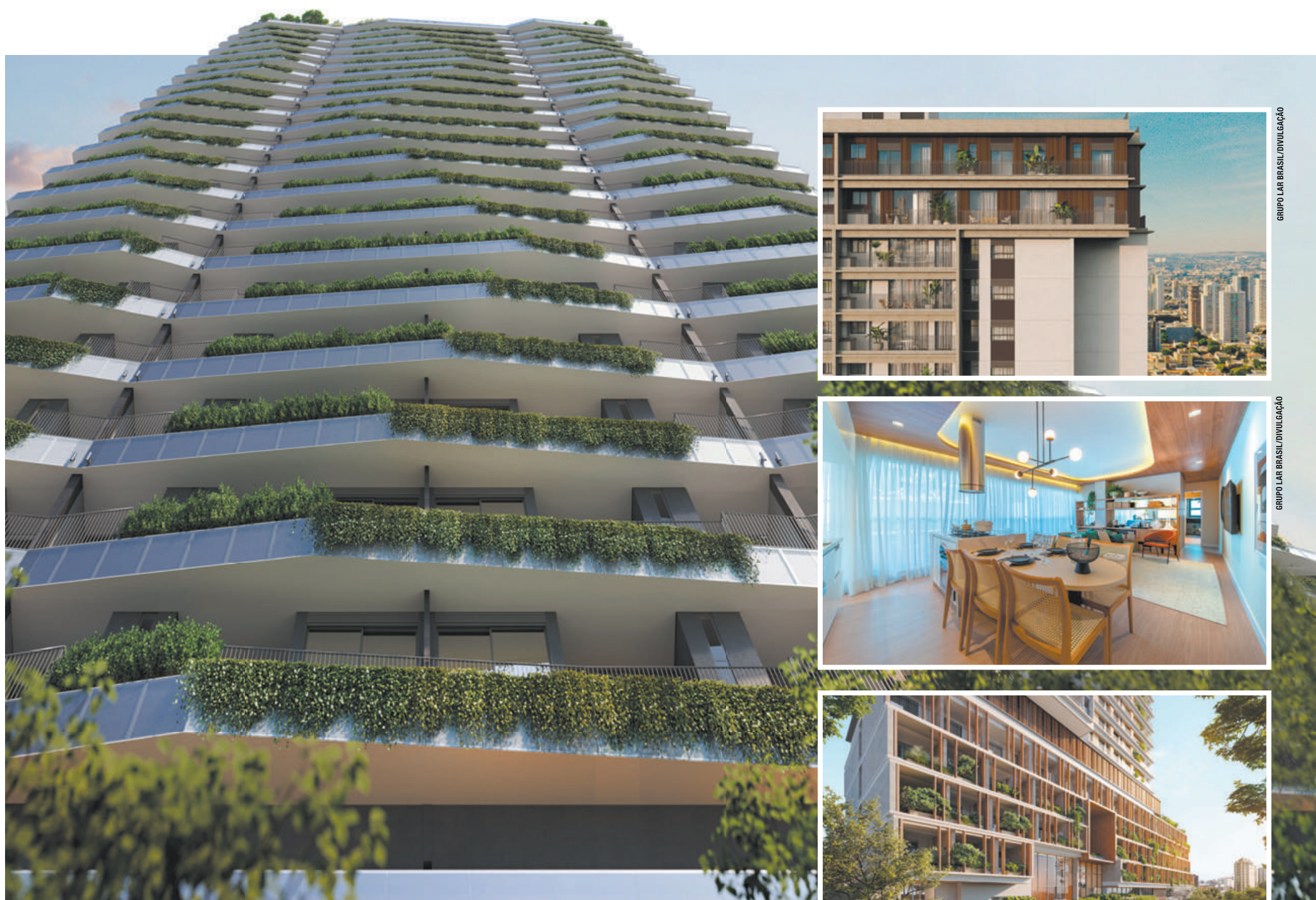


Imóveis de Valor



Acima, o escritório Arquitectonica, vencedor do American Prize for Architecture, assina o projeto do Funchal 641, com varandas ajardinadas na fachada. Ao lado, de cima para baixo: janelas amplas oferecem mais iluminação natural no projeto da Spol Architects; áreas internas espaçosas dão leveza ao projeto do La Casa Pássaros e Flores; e o estúdio americano Perkins&Will levou o design biofílico para o Leaf Loeffgren

GRUPO LAR BRASIL/IMPLANTAÇÃO

GRUPO LAR BRASIL/IMPLANTAÇÃO

SKR/IMPLANTAÇÃO

Preço do metro quadrado de residenciais projetados em parceria com escritórios de arquitetura internacionais pode ficar até 50% mais caro

Design internacional valoriza apartamentos de alto luxo

A associação de incorporadoras brasileiras e escritórios de design e arquitetura do exterior em projetos voltados ao mercado imobiliário de alto padrão tem se demonstrado uma estratégia bem-sucedida no mercado de São Paulo. Imóveis projetados em conjunto com essas empresas registram preços do metro quadrado até 50% mais caros na comparação com produtos semelhantes sem assinatura internacional.

O cálculo é da corretora Revenda, especializada no segmento de luxo. De acordo com Guilherme Kraemer, CEO da empresa, a variação de preços das metragens em bairros como o Itaim pode saltar de R\$ 27 mil para quase R\$ 40 mil.

“A possibilidade de morar em um prédio que tem arquitetura ou mesmo um item de arte e decoração assinado por um designer do exterior causa um encantamento indescritível no consumidor de luxo, que busca experiências exclusivas”, explica Kraemer.

No paralelo, a cobiça por esse tipo de apartamento faz também com que a velocidade de venda seja aumentada em cerca de 80% do tempo normal de comercialização, estima Robinson Silva, sócio do GRI Club Brasil.

Cientes desse interesse, as incorporadoras têm investido

cada vez mais nas parcerias internacionais. É o caso da Cyrela e do Studio Yoo, que tem como sócios o empresário John Hitchcox e o *starchitect* Philippe Starck. Apenas na capital paulista, a construtora tem nove edifícios projetados pelo escritório britânico, com destaque para o One Sixty, que fica na região da Faria Lima.

“Para determinados projetos, entendemos que a aproximação com marcas relevantes de design nos permite ampliar ainda mais o horizonte de possibilidades, conectando nosso produto com o que há de mais exclusivo e inovador”, avalia Piero Sevilla, diretor de Incorporação e Negócios da Cyrela.

O apelo estético dos projetos, com propostas arquitetônicas diferentes daquelas observadas no mercado nacional, seria outro fator de atração para o comprador. “Há muitos arquitetos brasileiros consagrados internacionalmente, inclusive, mas essa plasticidade menos habitual enriquece a experiência do consumidor”, avalia João Leonardo Castro, diretor de Desenvolvimento e Gestão de Produtos da SKR Incorporadora.

Com esse perfil, a empresa tem o empreendimento Leaf Loeffgren, na Vila Clementino, do estúdio americano Perkins&Will, cuja assinatura são a fachada geométrica

irregular e a presença de áreas verdes marcantes. O parceiro estrangeiro já foi eleito pela revista norte-americana “Fast Company” como um dos mais inovadores escritórios de arquitetura do mundo.

A adoção de soluções modernas como design biofílico, vegetação na fachada e janelas mais amplas “traz um pouco da cidade para dentro dos apartamentos, com térreos transparentes e conectados diretamente à rua”, afirmou Claudio Zafiro, diretor-geral do Grupo Lar Brasil. A empresa está lançando o La Casa Pássaros e Flores, no Brooklin, assinado pelo escritório dinamarquês Spol Architects, vencedor do Houens Award.

Outro escritório dos Estados Unidos, o Arquitectonica, vencedor do American Prize for Architecture 2019, foi selecionado pela incorporadora Stan para assinar o Funchal 641, na Vila Olímpia. O empreendimento vai contar com muito verde, varandas ajardinadas e área de desembarque no vão livre interno, numa espécie de boulevard aberto para a cidade.

“Em um mundo globalizado, os intercâmbios com escritórios internacionais valorizam os imóveis e fazem total sentido para o consumidor de luxo”, sentencia Sandra Germanos, diretora de Marketing da Stan.

NESTA EDIÇÃO

O mercado imobiliário de alto padrão não deverá ser afetado pela conjuntura econômica atual e manterá um bom desempenho ao longo do ano. O desejo por mais conforto, despertado pela pandemia, tem sido a mola propulsora da excelente performance desse segmento residencial, que cresceu 226% em lançamentos no ano passado. • Pág. 3

Projetos inteligentes que possibilitam o desenho de plantas que podem ser alteradas ao longo do tempo são a nova aposta do setor para atender aos diferentes momentos de vida do morador. Estruturas modulares permitem criar ambientes de tamanhos e propostas distintas nos apartamentos, sem gerar quebra-quebra • Pág. 6

“Em um mundo globalizado, os intercâmbios com escritórios internacionais valorizam os imóveis e fazem total sentido para o consumidor de luxo”

SANDRA GERMANOS
Diretora de Marketing da Stan

Entrevista | *Fábio Aurichio,*
sócio-diretor da Acia Arquitetos

‘A indústria de shopping centers do Brasil está se reinventando’

ACIA ARQUITETOS/Divulgação



Para Fábio Aurichio, o setor imobiliário de retail passa por uma crise de identidade e precisa se adequar às novas demandas

A transformação dos hábitos de consumo da sociedade, acelerada pela pandemia e pelas novas tecnologias, tem levado a indústria de shopping centers a repensar seu modelo de negócio e abordagem arquitetônica. O conceito de “caixa fechada com lojas e ar-condicionado” vem perdendo espaço para empreendimentos abertos, com áreas verdes e integrados com a cidade.

Sócio-diretor do escritório Acia Arquitetos, especializado em projetos imobiliários para o retail e entretenimento, fundado em 2012 em São Paulo, Fábio Aurichio é um crítico ferrenho do modelo atual de shopping centers do país e vem desenvolvendo projetos que buscam dar fim ao que ele chama de “crise de identidade” do setor.

Formado em arquitetura e com oito anos de trabalho em Barcelona (Espanha), de onde trouxe a parceria com os catalães da L35, que têm o mesmo foco de mercado, Aurichio diz que esses espaços passam a ter uma nova função para o varejo. “O shopping deixa de ser só um local de venda para oferecer conteúdo e se tornar um polo de atração e retenção de pessoas”, afirma ele, que nesta entrevista sinaliza os caminhos para o futuro dos centros comerciais no Brasil e no exterior.

Qual foi o impacto da pandemia no setor de shopping center?

A pandemia foi o acelerador de um fator que já vinha se

desenhando. Foi um choque muito grande para o setor: nunca se imaginou que os shopping centers fechariam as portas! Mas, pouco antes da crise sanitária, já havia uma percepção das empresas do setor de que era preciso repensar e buscar alternativas dentro do próprio negócio. E a indústria de shopping centers do Brasil está se reinventando.

De que forma isso vem acontecendo?

Quando o shopping center surgiu nos Estados Unidos no formato de uma “caixa refrigerada” com lojas dentro, existia um contexto: as cidades estavam desenvolvendo os subúrbios e era preciso levar o comércio do centro para essas áreas mais distantes. O modelo se propagou, mas está mudando em todo o mundo. Em São Paulo, por exemplo, os moradores começaram a ocupar a cidade, saindo para caminhar na Avenida Paulista aos domingos e pedalar nas ciclovias, desejando ficar mais tempo ao ar livre, e isso gerou um reflexo no retail de varejo. Já existem projetos que buscam se adequar às novas demandas. Caixa fechada, sem luz natural, “inimiga da rua” e que prejudica o comerciante local é um formato antigo para uma sociedade que está pedindo outra coisa. E esse choque ainda foi potencializado pela internet

“

Caixa fechada, sem luz natural, “inimiga da rua” e que prejudica o comerciante local é um formato antigo para uma sociedade que está pedindo outra coisa. E esse choque ainda foi potencializado pela internet

O conceito de “antimall” surge como um centro de consumo onde as lojas ficam todas ao redor de uma praça ao ar livre. Ali, o grande valor é a convivência entre as pessoas, as experiências e o entretenimento

E como é essa crise de identidade?

O shopping center passa a ter nova função para o varejo: deixa de ser espaço de venda para oferecer conteúdo e tornar-se um polo de atração e retenção de pessoas. O “shopping do futuro” não será mais um lugar para vender produtos, mas para proporcionar experiências. E deve oferecer tudo do que a internet não é capaz: relacionamento humano, convivência física, hábitos e comportamentos que os antigos centros das cidades ofereciam no contexto urbano.

Que modelo deve ter esse shopping do futuro?

Existem três modelos em desenvolvimento no mundo. O primeiro são os projetos com foco na comunidade local, para atender populações dos bairros, centrados nas necessidades do entorno. É preciso olhar o indivíduo, não a massa. O segundo é um modelo que atua como um hub comercial e logístico para localidades mais distantes, ancorado por entretenimento. Na Espanha e na Inglaterra, existem vários projetos assim, com lago para pescar e até pista de esqui. Por fim, o formato no meio das cidades, com gestão unificada e segurança. Em Los Angeles, um antigo shopping center fechado foi todo desmontado, perdeu as paredes e ganhou várias entradas, dialogando com o entorno. É o novo papel do urbanismo para esse setor.

O que acontece com os empreendimentos que já existem?

Eles precisam se adaptar às novas demandas da sociedade. Como modelo de arquitetura, devem investir em espaços abertos, transformando os estacionamentos de superfície em áreas verdes, por exemplo. Oferecer mais entretenimento, como piscina de onda, arena, centro de eventos e cinema de última geração, tudo integrado com o sistema de transporte local.

Em Moema, na Zona Sul de São Paulo, há um shopping que é um exemplo desse descolamento em um dos bairros que mais têm se modernizado na capital paulista. A solução seria abrir aquela “caixa”, conectá-la com o entorno e fazer com que as pessoas tenham desejo de estar ali. O bairro tem vocação para caminhadas, mas não há um ponto de encontro público e aberto dentro dele.

Mais do que pensar fora da caixa, é preciso desmontar a própria caixa, então?

Sim! Na Europa, cresce o conceito de “antimall”, e isso tem a ver com uma questão geracional. Quando o shopping center nasceu, a primeira geração que teve acesso a ele tinha apenas 10 anos de idade, hoje um senhor ou uma senhora que ainda vai ao shopping. E tem as novas gerações que não gostam do modelo atual de caixa fechada. Como agradar todas essas gerações? O “antimall” surge para isso: é um centro de consumo com as lojas todas ao redor de uma praça ao ar livre, onde o grande valor é a convivência entre as pessoas.

Por dentro
do mercado



LANÇAMENTO TEM LOBBY COM PULMÃO DE SEGURANÇA

Um lobby com pulmão de segurança, integrado ao espaço delivery refrigerado, é um dos destaques do Ornato Tijuca, na Zona Norte do Rio de Janeiro, lançamento do Opportunity Fundo de Investimento Imobiliário e da Balassiano Engenharia. O residencial terá 48 unidades entre up gardens com quintal privativo e apartamentos de dois e três quartos com suíte, além de coberturas duplex de três e quatro quartos com duas suítes.

TECNISA CONTRATA APEPÉ PARA SEUS PROJETOS DE 2021

A Tecnisa confirma a contratação do apepé — aplicativo de serviços condominiais desenvolvido pela proptech de mesmo nome, que é uma spin-off da construtora SKR — para seus projetos em desenvolvimento a partir deste ano. A plataforma digital, que integra serviços como lavanderia, smart lockers, reserva de áreas comuns, compras no minimercado e liberação de entrada de visitantes, será incluída no pacote de compra dos apartamentos.



“SHOPPING DO FUTURO” UNE BRMALLS E VITACON

De olho nos shopping centers do futuro, que serão também um lugar de convivência, lazer e serviço, a brMalls se junta à incorporadora Vitacon para desenvolver prédios residenciais e centros médicos, em cerca de 210 mil metros quadrados de área privativa. A brMalls fornecerá os espaços em troca de parte das áreas construídas pela Vitacon. Serão 20 torres com potencial para cerca de seis mil unidades, em sete shopping centers. A previsão de lançamento é em 2023, com primeira entrega planejada para 2026.



G.LAB É O ESTÚDIO DE BRANDED CONTENT DA EDITORA GLOBO, ESPECIALIZADO EM SOLUÇÕES DE CONTEÚDO PARA MARCAS

CONTATO COMERCIAL SP: João Meyer — jomeyer@edglobo.com.br
CONTATO COMERCIAL RJ: Marcelo Lima — mlmlima@edglobo.com.br
DEMAIS REGIÕES: ana.lima@edglobo.com.br

SUGESTÕES DE PAUTA: imoveisdevalor.glab@edglobo.com.br



Expectativa de aumento no valor dos imóveis na capital paulista deve aquecer o mercado, até porque o metro quadrado no país está abaixo do preço do mercado internacional

Desempenho do segmento não deverá ser afetado pela conjuntura econômica de juros altos, aumento da inflação e proximidade das eleições presidenciais

Mercado de alto padrão se manterá aquecido em 2022



Em 2021, os lançamentos aumentaram 226%, com quase 65 mil novas unidades de médio e alto padrão



Os aumentos sucessivos na Selic não afetam os negócios nesse segmento do alto padrão

O desempenho do mercado imobiliário de alto padrão neste ano não deverá ser afetado pelos fatores que sinalizam uma conjuntura de desaceleração econômica até o terceiro trimestre, como juros altos, aumento da inflação e eleições. O segmento residencial — que registrou um crescimento histórico de 226% em lançamentos no ano passado na comparação com 2020, de acordo com o resultado anual do Indicador Abrainc-Fipe — vai se manter em alta, embora com um ritmo menos acelerado, avaliam empresários e analistas do setor imobiliário.

As expectativas favoráveis a lançamentos e aquisição de terrenos, aferidas pela quarta edição do Indicador de Confiança do setor imobiliário residencial, são uma excelente sinalização de crescimento para o setor, na avaliação do presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), Luiz França. “Os indicadores mostram que os empresários esperam manter o ritmo dos negócios em vez de reduzi-lo, apesar da cautela exigida pelo momento econômico”, afirma.

França argumenta que a expectativa de elevação de preços dos imóveis deve aquecer o mercado e trazer mais oportunidades — especialmente porque os valores cobrados pelo metro quadrado no Brasil estão bem abaixo dos níveis de preços praticados no mercado internacional.

“A tendência é de valorização, a exemplo do que ocorreu nos últimos anos em alguns importantes bairros da cidade de São Paulo. No período de dez a 15 anos, um imóvel adquirido por algo como R\$ 8 mil o metro quadrado hoje está com a metragem avaliada em R\$ 50 mil”, compara.

A análise consensual é que a demanda por imóveis de luxo é inelástica, e que o desejo por mais conforto, espaço e praticidade, desperçados a partir do isolamento social imposto pela pandemia, mantém-se como mola propulsora da excelente performance da incorporação imobiliária de alta renda.

“O que pode ocorrer, sim, é uma redução da procura por imóveis com perfil de investimento. Mas, dentro de perfil residencial com objetivo de moradia, a demanda

altíssimo padrão e projetos diferenciados”, diz ele. Sylvio Pinheiro, diretor da G+P Soluções, também aposta na manutenção da curva de crescimento do segmento de imóveis de alto padrão ao longo deste ano. “O mercado de luxo tem crescido no mundo inteiro em todos os setores. De bebidas a carros, de roupas a mansões, o mundo nunca consumiu tanto. Entendo que o mercado imobiliário continuará a crescer no Brasil”, conclui.

A expectativa da diretora da Precisão Empreendimentos Imobiliários, Sonia Chalfin, é de forte tendência de crescimento nos próximos meses. “Crescemos 35% no ano passado na comparação com 2020, mesmo com a pandemia. Foi um crescimento substancial diante do cenário que estamos atravessando. E, para este ano, as projeções estão ainda mais ousadas. Queremos focar mais em imóveis no Leblon (Zona Sul do Rio de Janeiro) e no entorno do bairro, além de abrir mais uma filial”, diz ela.

por projetos luxuosos deverá continuar forte ao longo deste ano”, avalia o sócio-diretor da Inti Empreendimentos, André Kiffer.

Segundo ele, principalmente porque a decisão de compra pelo cliente potencial no segmento de alto padrão não é influenciada por variações de ordem conjuntural, como a realização de eleições, aumento dos índices de inflação, alta de juros e revisão de expectativa do PIB para baixo.

O analista-chefe do Setor Real Estate na XP, Ygor Altero, destaca a resiliência do mercado de alta renda, concordando ainda que a decisão de compra por parte dos clientes mais sofisticados depende dos desdobramentos da política econômica do país. “Isso ocorre desde que o consumidor identifique no produto um maior valor agregado, como de fato vem ocorrendo com o lançamento de empreendimentos de

Dados apurados junto a 55 construtoras e incorporadoras revelam que a procura por imóveis no quarto trimestre de 2021 foi mantida após leve retração no período anterior

No ano passado, vendas no segmento aumentaram 21%

Com um crescimento histórico de 226%, os lançamentos no segmento residencial de médio e alto padrão (MAP) ao longo de 2021 somaram 64.505 unidades. Em termos de vendas, 27.937 imóveis foram comercializados no ano passado, com alta de 21% em comparação ao balanço de 2020.

Os resultados constam da quarta edição do Indicador de Confiança do setor imobiliário residencial, realizado pela Abrainc em parceria com a Deloitte. A pesquisa revela

ainda que os preços aumentaram no quarto trimestre do ano passado, mantendo a tendência de alta, que pode ainda ser reflexo de custo e de certa manutenção na procura por imóveis.

Apesar da cautela em relação às vendas, o segmento deve seguir com o planejamento para os lançamentos em 2022. Os dados apurados entre 20 de janeiro e 13 de fevereiro, junto a 55 empresas construtoras e incorporadoras, revelam também que no quarto trimestre do ano a demanda geral da procura de imóveis foi



Mercado deve seguir aquecido para atender o cliente que não é impactado por questões conjunturais

mantida após leve retração no período anterior.

No acumulado do ano, os lançamentos e vendas cresceram acima das séries históricas, o que sinaliza o bom desempenho das incorporadoras. “O setor representa uma grande porta de entrada para o mercado de trabalho e é hoje responsável por cerca de 9% dos empregos gerados no Brasil, é um dos protagonistas no processo de recuperação econômica brasileira, mantendo-se resiliente”, afirma Luiz França.

CASA e JARDIM Sua casa linda do seu jeito.

revistacasaejardim.globo.com

Estrutura metálica com fechamento de brises integra à natureza residência de 360 metros quadrados no litoral norte da Bahia e a torna mais agradável

Brises de madeira e vidro inserem casa no verde circundante



Todos os ambientes se comunicam por painéis de vidro em esquadrias deslizantes de madeira carbonizada que vão do piso ao teto. Os brises verticais móveis permitem ventilação cruzada e filtram a luz solar no estar. O pergolado cria efeito de luz e sombra no deque de cumaru e nas pisadas no gramado, feitas de placas de concreto moldadas na obra. A jabuticabeira, cercada por banco de cumaru com iluminação embutida, é vista logo na entrada do imóvel

MARILENA DÊGLO

Cercada por densa vegetação, a casa de 360 metros quadrados fica em um condomínio fechado na praia de Busca Vida, perto de Salvador, no litoral norte da Bahia. Como os donos queriam que a construção fosse integrada ao paisagismo e passasse suavidade, a arquiteta Laís Galvão elaborou o projeto em L com estrutura de vigas de aço, cobertura plana fina e grandes aberturas para a área externa.

“Fiz a casa alongada para dar a sensação de leveza”, diz a arquiteta, que deixou recuo de seis metros na frente do



A cabeceira da cama é de régua de cumaru



Atrás do jantar, o lavabo tem porta de madeira carbonizada



Parede com revestimento Highland, da Portobello. Bancada e ilha de Silestone

terreno para preservar as árvores existentes. No meio do L, ela plantou uma jabuticabeira, vista ao abrir a porta de entrada e que conecta todos os ambientes. “É como se fosse o coração da casa.”

O living fica à direita de quem entra na casa. As salas de estar e de jantar são integradas ao home office e ao corredor para as quatro suítes. À esquerda, está a varanda gourmet, separada da cozinha por estante de vergalhões, e, atrás, a lavanderia.

A arquiteta aproveitou o desnível do terreno de 960 metros quadrados para instalar no subsolo o ateliê da moradora, que faz trabalhos manuais. “Em todos os cômodos, coloquei forro de régua de cumaru para reforçar a horizontalidade da casa”, conta Laís.

Próximo do hall de entrada, onde está a jabuticabeira, a arquiteta fez um deque com pergolado para a árvore receber luz natural. Outro pergolado foi instalado na continuidade da varanda gourmet com o

“

A piscina suspensa destaca a borda de pedras pretas, que segue o conceito da arquitetura da casa

A casa é envelopada com madeira carbonizada para ficar tudo preto, na cor da estrutura metálica

LAÍS GALVÃO

prolongamento da estrutura da cobertura. Com placas de concreto sobre o gramado, a área forma um estar externo. Nos fundos do terreno, Laís construiu uma piscina elevada



A piscina elevada é revestida de pedras Hijau, e a borda, de pedras Black Hitam. Almofadões da Hio



A estrutura de vigas de aço permite que a cobertura avance 1,80m em balanço para criar generosos beirais

O pergolado continua em direção ao gramado para criar o estar externo. O longo banco de madeira suspenso reforça a ligação do espaço com a varanda gourmet

com borda alta, que serve de banco. “Revesti de pedras vulcânicas para dar o aspecto natural de um lago”, explica.

A maior parte do fechamento dos ambientes do living é feita por esquadrias com brises verticais móveis de madeira carbonizada com a técnica japonesa shou sugi ban, que permitem o controle da ventilação e da iluminação natural e também da privacidade.

O mesmo tipo de madeira foi usado nas esquadrias dos painéis deslizantes de vidro, que vão do chão ao teto e abrem os cômodos para o jardim. “Toda a casa é voltada para a área de lazer”, afirma Laís. “Os brises móveis criam uma dinâmica interessante na fachada e um pano de fundo bonito para a decoração com mobiliário moderno brasileiro.”

FOTOS DE GABRIELA DALTRIO/DIVULGAÇÃO

CONTEÚDO PATROCINADO POR



Inovação na engenharia desenha futuro das cidades inteligentes

Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado de São Paulo (Crea-SP) realiza o Simpósio Nacional de Cidades Inteligentes

A engenharia é a arte do encontro de problemas com soluções. Num cenário em que, até 2050, sete em cada dez dos habitantes do planeta vão viver em áreas urbanas, segundo a Organização das Nações Unidas, as soluções que a engenharia proporciona serão cruciais para garantir a qualidade de vida e a melhor utilização dos recursos. Em outras palavras, as cidades serão inteligentes, o que vai demandar um grande esforço das profissões da área tecnológica.

O Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado de São Paulo (Crea-SP) está atento a esse contexto. Ciente de sua capacidade de abrir o debate entre os profissionais da área, na busca por soluções integradas, a instituição realizou, nos dias 18 e 19 de março, no Parque Tecnológico de São José dos Campos, o Simpósio Nacional de Cidades Inteligentes.

A escolha do local representou o reconhecimento ao município paulista, que é referência em qualidade de vida e foi reconhecido, pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), como a primeira cidade inteligente do Brasil. Apenas 80 cidades, das mais de 38 mil que existem no planeta, receberam essa certificação.

O município se utiliza de semáforos inteligentes, veículos 100% elétricos em sua Guarda Municipal e mapeamento da qualidade dos pavimentos em vias públicas. Além disso, atualmente está em construção uma usina solar fotovoltaica que fornecerá 30% da energia dos prédios públicos.



O Simpósio Nacional de Cidades Inteligentes aconteceu nos dias 18 e 19 de março, em São José dos Campos, município de referência em qualidade de vida

“A engenharia está em todas as frentes dos projetos inovadores de São José dos Campos. Isso demonstra a importância da área tecnológica para transformar as cidades em espaços mais acolhedores e inclusivos”

VINICIUS MARCHESE
Presidente do Crea-SP



“A engenharia está presente em todas as frentes dos projetos inovadores de São José dos Campos. Isso demonstra a importância da área tecnológica para transformar as cidades em espaços mais acolhedores e inclusivos”, explica o engenheiro Vinicius Marchese, presidente do Crea-SP.

TRÊS MIL PROFISSIONAIS
Instalada há 87 anos, a autarquia federal é respon-

sável por fiscalização, controle, orientação e aprimoramento do exercício e das atividades profissionais nas áreas de Engenharia, Agronomia e Geociências. O Crea-SP está presente nos 645 municípios do estado e conta com cerca de 350 mil profissionais e 95 mil empresas registradas.

O simpósio reuniu três mil profissionais, que participaram de uma programação intensa, que reuniu

especialistas capazes de compartilhar experiências, casos de sucesso e avanços conquistados. No centro dos debates estava o conceito de cidades inteligentes, que traz o cidadão para o centro das decisões e, por meio da tecnologia, busca solucionar os desafios da vida urbana.

A reunião abrigou dois grandes eventos do Crea-SP, o Colégio Estadual de Inspectores e o XIX Semi-

nário de Fiscalização (Sefisc). O colégio estadual encerra uma série de dez etapas regionais, realizadas de setembro de 2021 a fevereiro de 2022, em que 1.666 inspetores foram capacitados em cidades inteligentes, com o objetivo de se debruçarem sobre a realidade dos seus municípios para elaborar um mapeamento dos desafios e das potencialidades locais. O resultado foi consolidado em um relatório que apresenta diagnósticos e propostas de soluções (leia mais abaixo).

Por sua vez, o Sefisc, que reúne os fiscais da entidade para definir o planejamento para o ano de 2022, reuniu cerca de 120 agentes fiscais, 36 chefes e dez gerentes da Superintendência de Fiscalização do Crea-SP (Supfis). Ele incluiu um *workshop* sobre processos digitais e uma apresentação

do plano estratégico de fiscalização, desenvolvido com base em cinco pilares estratégicos: comunicação, infraestrutura, processos, tecnologia e pessoas.

Também foi apresentado o FISCALiza, aplicativo de fiscalização móvel que tem por objetivo agilizar e simplificar o trabalho em campo. O projeto vem sendo entregue em fases, desde setembro de 2021. O aplicativo permite consultar as bases de dados do Crea-SP e anexar imagens e documentos. As próximas etapas incluirão a inserção de dados nas ordens de serviço e o preenchimento de formulários eletrônicos, eliminando o uso do papel.

RECORDE EM FISCALIZAÇÕES

O Sefisc aconteceu em um contexto de celebração: em 2021, o Crea-SP realizou o maior número de fiscalizações da sua história. O objetivo, para 2022, é alcançar a marca de 400 mil ações. “Com essa eficiência, que garante a presença de profissionais habilitados em funções técnicas, podemos acoplar uma nova frente de trabalho, que é a discussão e o planejamento de cidades inteligentes”, avalia Marchese.

Assim, o Crea-SP contribui com a capacitação dos profissionais da área tecnológica, grandes responsáveis pelo desenvolvimento econômico e social do país. Além disso, executa seu trabalho de fiscalização do exercício profissional com excelência, garantindo a segurança da sociedade.

Entidade propõe soluções com foco em cidades inteligentes

Crea-SP compila 160 propostas para transformar a vida das comunidades em quatro aspectos prioritários: iluminação, mobilidade, segurança e saneamento básico

Muito se fala em cidades inteligentes, mas o que esse conceito significa, na prática? Quais são as principais demandas dos moradores, e como cada um dos 645 municípios paulistas pode agir para entregar as soluções mais eficientes e integradas para cada uma delas?

Foi para responder a essas questões que o Crea-SP promoveu a capacitação dos inspetores em cidades inteligentes durante os Colégios Regionais de Inspectores, que aconteceram em dez etapas e reuniram profissionais de todo o estado. Levando em consideração 28 indicadores de desenvolvimento urbano, a entidade capacitou 1.666 inspetores, que



Relatório apresentado pelo Crea-SP levou em conta 28 indicadores de desenvolvimento urbano

participaram de *workshops* e colaboraram para o desenvolvimento de um diagnóstico analítico sobre as cidades. Posteriormente, os dados foram comparados com a realidade de cada município.

O resultado foi um relatório que identificou as dores de cada região. Mais do que isso, elencou 160 propostas, capazes de transformar a vida das comunidades em quatro indicadores, apontados como prioritários: segurança e iluminação, conectividade, saneamento e monitoramento ambiental e mobilidade. As iniciativas estão reunidas em um relatório, disponível sob demanda — basta solicitar em mensagem para o

[e-mail: cidadeinteligente@creasp.org.br](mailto:cidadeinteligente@creasp.org.br).

“O maior desafio, agora, estará nas mãos dos presidentes de associações, dos inspetores e de todos os profissionais”, informa o presidente do Crea-SP, o engenheiro Vinicius Marchese. “Eles atuarão para apresentar o conteúdo aos gestores públicos para que esses projetos sejam implementados e tragam melhorias para as cidades.”

Marchese explica que as propostas podem ser desdobradas em ações de implementação de melhorias para os municípios. “Quando discutimos problemas das cidades, é impossível não incluir a engenharia. Portanto, devemos prestar esse serviço à sociedade”.

Tendências



VITACON/DIVULGAÇÃO

Conceito Pixel: unidades modulares podem ser conectadas de diversas formas, adaptando as plantas segundo os interesses do comprador ou do mercado local

Tecnologia permite que a área privativa das residências seja adaptada para atender às necessidades diversas

Plantas inteligentes dão flexibilidade aos imóveis

Estruturas modulares que criam ambientes de tamanhos e propostas distintas dentro do mesmo apartamento são a nova aposta do setor imobiliário para atender aos diferentes momentos de vida do morador. A chegada de um filho, um novo home office ou mesmo a adaptação da planta para obter uma fonte de renda podem ser contemplados com essa nova tecnologia construtiva, que vai muito além de derrubar paredes ou unir unidades vizinhas.

Esses projetos inteligentes possibilitam a criação de plantas mutantes ao longo do tempo. Um exemplo bem-sucedido desse tipo de abordagem acontece no Recife, onde a startup Molegolar desenvolveu módulos independentes que podem ser conectados e formar espaços conforme a necessidade.

“Eles podem ser unidos pelos lados, por cima ou por baixo, sem as limitações que são comuns quando o morador deseja fazer uma mudança na planta ou opta pela junção

de apartamentos”, explica o engenheiro civil e arquiteto Saulo Suassuna Fernandes Filho, criador da startup.

No conceito, a ideia é ter unidades projetadas em módulos, com estruturas independentes que podem ser montadas ao gosto do cliente, como se fossem peças de Lego. Na prática, isso significa que um cliente com filhos pode comprar, por exemplo, quatro módulos de 50 metros quadrados e ter um apartamento de 200 metros quadrados para acomodar a família. Mais tarde, quando os filhos saírem de casa ou houver necessidade de obter renda extra, ele pode formar dois apartamentos de cem metros quadrados — um para morar e outro para vender ou alugar. Tudo de forma ágil, sem maiores complicações estruturais.

Atualmente, dez empreendimentos da capital pernambucana utilizam essa tecnologia — todos com grande sucesso comercial. O mais recente é o Ariano Suassuna, com unidades que variam entre 80 e 405 metros quadrados.

MOLEGOAR/DIVULGAÇÃO



A tecnologia desenvolvida por uma startup do Recife permite criar unidades em módulos e modificar layouts internos com estruturas independentes e baixo custo técnico

Em São Paulo, a Tecnisa S.A. “importou” o recurso criado pela startup nordestina e pretende lançar um empreendimento todo modularizado no bairro da Chácara Flora, na Zona Sul da cidade. Ainda sem nome definido, o residencial contará com 60 apartamentos de 258 metros quadrados.

“Cada unidade terá até quatro diferentes opções de layouts internos, que poderão sofrer alterações durante o tempo sem perder a originalidade, como se tivessem sido concebidos com aquela disposição desde o início”, explica Alexandre Mangabeira, diretor-executivo de Incorporação da Tecnisa.

Atender a demandas do mercado com rapidez e baixo custo é outra vantagem das plantas inteligentes e modulares. Mudanças de zoneamento ou de perfis de público podem ter respostas mais rápidas com essas estruturas.

Com foco no cliente investidor, a Vitacon criou o conceito Pixel Life: empreendimentos

com projetos que permitem a integração entre estúdios em todos os sentidos, como se fosse um jogo Tetris, para que os compradores tenham a opção de modificar as configurações originais e oferecer modelos diferentes para locação. “A facilidade para fazer essas transformações nos layouts é tremenda, com a vantagem de que o custo disso é extremamente barato”, afirma o CEO Ariel Frankel.

O primeiro lançamento da incorporadora com esse conceito será na Vila Mariana, com módulos de 20, 35 e 45 metros quadrados, cujos valores de venda partem de R\$ 299 mil e podem chegar a quase R\$ 1 milhão. “O valor estimado para locação varia de cerca de R\$ 2,5 mil a R\$ 7,9 mil, com uma rentabilidade média de cerca de 10%, algo muito interessante”, acrescenta Frankel. Os próximos Vitacon Pixel Life serão erigidos nos bairros de Santo Amaro e Consolação.



MOLEGOAR/DIVULGAÇÃO

Edifício Jaqueira Parklane Marcos Suassuna possui estruturas independentes

Empresas veem crescer interesse pela personalização de imóveis e oferecem serviços dedicados como mais um apelo de venda

Cresce demanda pela customização de espaços

Mesmo antes de essas novas tecnologias criarem estruturas modulares que facilitam alterações nos apartamentos, a proposta de customização dos imóveis já fazia parte do apelo de vendas em São Paulo desde meados dos anos 2000.

Em 2007, a MaxHaus surgiu com o conceito de “planta aberta”, em que as unidades de 70 metros quadrados continham apenas o banheiro como área

previamente delimitada. A proposta fez um grande sucesso, e 16 empreendimentos da marca foram erigidos na capital paulista, expandindo ainda para o litoral, interior e outros estados, como Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Atualmente, o número de empresas que oferecem essa facilidade aumentou devido ao interesse crescente dos consumidores. “Mais de 80% dos nossos clientes customizam seus

apartamentos”, afirma Lília Ganiko, coordenadora de Personalização da Yuny Incorporadora.

Segundo ela, mais do que alterações nas plantas, os compradores têm procurado mudar inclusive os acabamentos originais — com custos abatidos e garantia da incorporadora. “Quando o cliente recebe as chaves, o imóvel que sonhava já está pronto para morar, sem passar pela dor de cabeça de uma reforma.”



MOLEGOAR/DIVULGAÇÃO

O 4x4, de 2006, já permitia a customização da planta

A Ideia! Zarvos é outra empresa atenta a essa demanda do mercado. Em 2006, a companhia lançou o edifício 4x4, cuja estrutura já possibilitava que as paredes do apartamento fossem construídas em qualquer lugar do imóvel.

“Criamos projetos com plantas flexíveis em praticamente todos os novos empreendimentos”, diz o CEO Otávio Zarvos, informando que esse conceito facilita ainda a realização de retrofit do edifício no futuro. “Um prédio tem um tempo de vida muito longo, e é importante que possa mudar de acordo com novas necessidades que surgem, não apenas do ponto de vista pessoal, mas urbanístico também.”