

Estandes provisórios criam raízes

FOTOS: FRANCISCO STUCKERT

Vão-se os empreendimentos e ficam os pontos de venda, em todo o DF

KARLA CARDOSO

No Eixinho, na entrada do Sudoeste e de Águas Claras e até no Setor de Autarquias Sul, próximo à Esplanada. Os estandes de vendas das construtoras estão por todos os lados. A facilidade em se renovar a autorização que conseguem das administrações, torna-se um atrativo para as empresas que utilizam a área como um ponto comercial, uma extensão de seus escritórios.

Há casos de construtoras que mantêm os estandes mesmo quando encerraram as vendas dos imóveis próximo à área em que foi instalado. A justificativa? Simples. O local é estratégico para venda de imóveis espalhados em outros pontos da cidade.

É o caso do estande da Líder Construtora e da Imobiliária Royal situado em uma área nobre de Brasília – no início da L2 Sul, quase em frente à Catedral. As salas do Edifício Comercial Libertas, que motivaram a instalação do estande, estão ocupadas há mais de três meses, mas o posto de vendas permanece inal-

terado no local.

Segundo Leonel Alves Neto, diretor Comercial da Royal Empreendimentos Imobiliários, quando o ponto é muito movimentado a empresa tenta a renovação da autorização para permanecer no local e, assim, procurar a venda de outros empreendimentos.

No caso específico da L2 Sul, Leonel explica que há um interesse especial em mantê-lo. É que a empresa lançará, este ano, outro empreendimento nas imediações. "Queremos permanecer no local, mas é caro manter um stand naquela área. Além disso, estamos com o prazo contado para sairmos dali", disse.

Será difícil realmente não sair. O administrador de Brasília, Clayton Aguiar, disse que a autorização está vencida e que a empresa será notificada, hoje, para deixar o local. Ele explicou que a autorização para o funcionamento do estande tem prazos que podem ser maiores ao prazo para conclusão da obra. Aguiar afirmou que a administração está fazendo um levantamento de todos pontos para verificar se há irregularidades.

Pioneiros da expansão

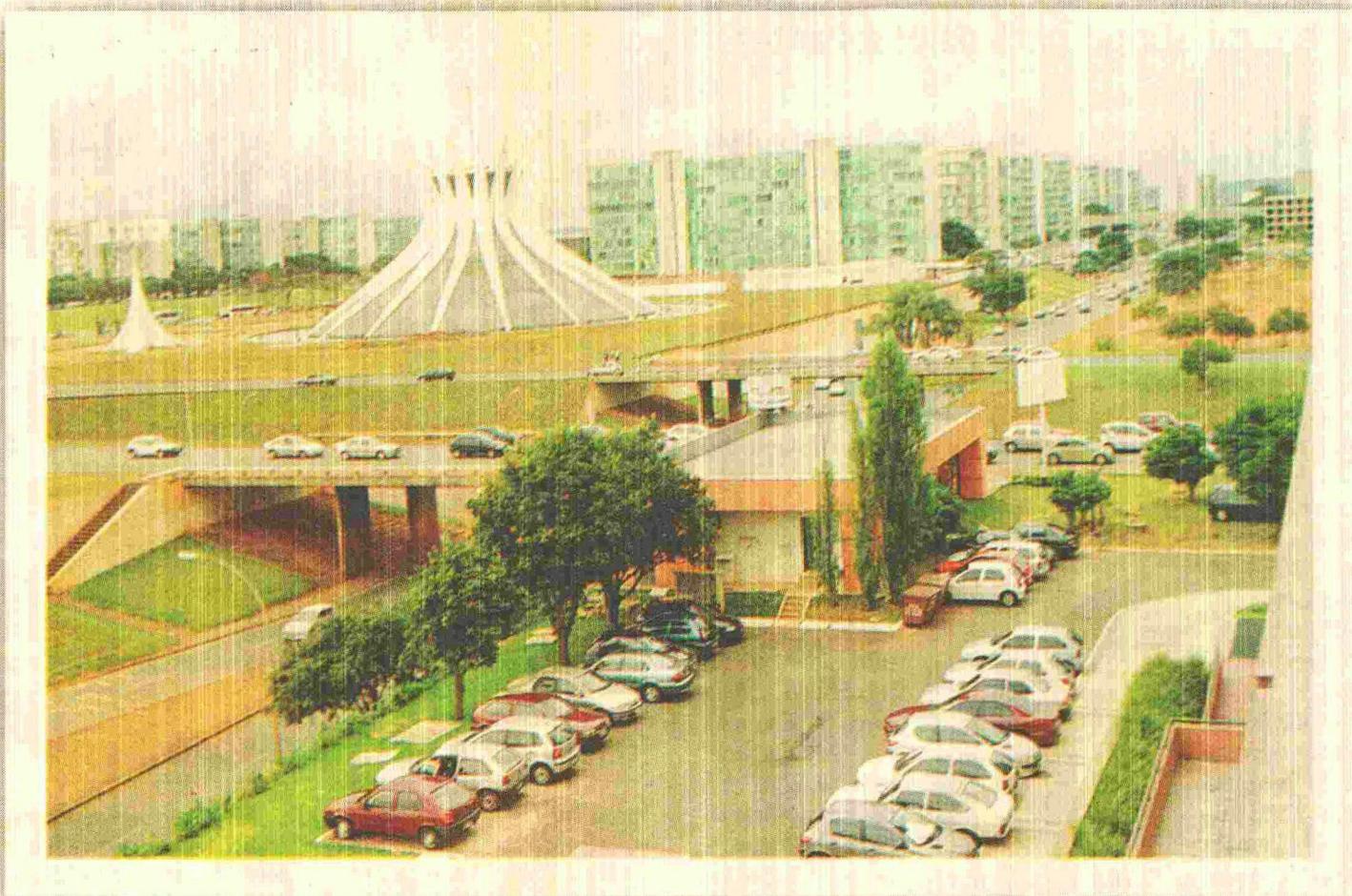
Os estandes do Sudoeste e de Águas Claras têm uma história em comum: se instalaram na entrada das cidades quando estas ainda começavam a surgir. A idéia era chamar os compradores para conhecer o local, mostrar a ele a maquete da cidade e, assim, convencê-lo a adquirir um imóvel no local. A estratégia, ao que tudo indica, foi um sucesso e, mesmo cinco anos, depois os pontos permanecem na área, em vez de ficarem ao lado dos empreendimentos.

O diretor da Paulo Octávio Empreendimentos, Marcelo Carvalho, explica que os estandes de Águas Claras e do Sudoeste são mantidos devido à procura pelos imóveis que ainda estão à venda. Segundo Carvalho os postos ficam em áreas estratégicas para facilit-

tar a vida dos clientes e das próprias empresas, que acabam vendendo grande parte de seus imóveis em outras áreas nesses estandes.

Construídos, na maioria das vezes, em alvenaria, os estandes oferecem, dentro da área pública que ocupam, estacionamento e até estacionamento para os clientes. Os empresários afirmam que a taxa pode ser paga semestralmente ou anualmente.

De acordo com o administrador do Cruzeiro, Francisco Pires, no contrato que a Administração faz com as empresas, elas se comprometem a recuperar a área quando desativarem os postos. O valor da taxa é calculada com base no metro quadrado ocupado e de acordo com o local onde será instalado o estande.



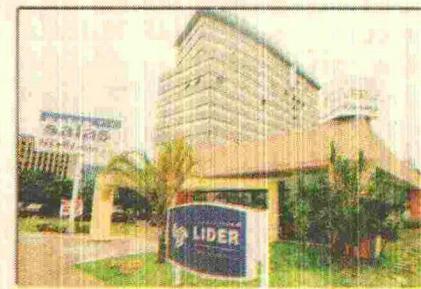
Até na Esplanada, área nobre e tombada pelo patrimônio, eles estão presentes, com o aval das administrações regionais



Na altura da 204 Norte, o estande de vendas da Via Engenharia possui-se, com autorização administrativa, de área verde no Eixinho Norte. Algumas quadras à frente, na 210, o estande da Paulo Octávio também aproveita a margem da via movimentada para promover um imóvel



No Sudoeste, são cinco postos de venda de várias construtoras, todos eles no privilegiado canteiro em frente ao Parque da Cidade. No vale-tudo para vender, outdoor, faixas, vagas e estacionamento tomam, há dez anos, o espaço que seria a calçada de entrada do Sudoeste

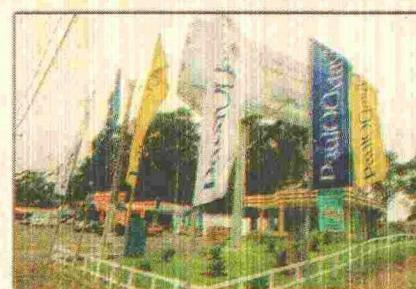


Situado em um ponto estratégico – em frente à L2 Sul e com o aspecto de uma portaria da Esplanada dos Ministérios – o estande da Construtora Líder está com a autorização vencida. Nos últimos dias, a empresa aproveitou o espaço para vender imóveis de outros empreendimentos

TONY WINSTON



Na Asa Norte, não bastasse o posto de venda instalado ao lado do prédio residencial, a Royal montou um gigantesco outdoor para anunciar a operação imobiliária no local. O exagero premia os moradores, vizinhos de uma área nobre, com um anúncio desproporcional



Em Águas Claras, o estande da Paulo Octávio chama a atenção pela área e tamanho do outdoor. A margem da EPTG é o espaço perfeito para o marketing da empresa, que se instalou ao lado das cooperativas, mas muito próximo de uma via de grande movimento

TONY WINSTON



Construído entre 1998 e 1999 para alavancar as vendas dos boxes do Free Park, o estande em frente ao centro comercial permaneceu, nos anos seguintes à inauguração, abandonado. Hoje, à margem da Via Epia, é utilizado como loja para a venda de veículos seminovos