COMÉRCIO

Construção sem prejuízo

Na guerra por clientes, home centers apostam em promoções e nas vendas a crédito

RENATA MOREIRA

Início de ano é a época certa para construir e reformar. Será verdade? Pelo menos para os donos de home centers, aquelas grandes lojas que vendem material de construção em larga escala e alta variedade, esta afirmação se comprova a cada ano. É no período da virada do calendário que as lojas lançam um grande número de promoções para atrair os clientes e convencê-los a gastar o décimo terceiro salário e outros benefícios com compras para o lar.

As maiores lojas guardam o anúncio das grandes liquidações para serem lançadas nas primeiras semanas de janeiro. A Cimfel é um dos mais antigos centros especializados em materiais de construção da cidade. Presente há 23 anos na capital federal, a loja tornou seu nome conhecido entre grande parte da população.

Pagamento em maio

O maior investimento dos proprietários foi em vantagens antecipadas. A Cimfel oferece, desde novembro do ano passado, todos os produtos à venda para os fregueses só começarem a pagar em maio de 2006. O pagamento pode ser parcelado em até dez vezes. Mas a vantagem é válida somente para compras acima de R$ 400.

Este tipo de oferta atrai muita gente interessada em começar a construir e só se preocupar com o pagamento mais tarde. É o caso da estudante Raquel Maciel, 20 anos, que foi fazer compras com o pai, José Adailton Carneiro. Os dois estão morando no Gama, com o restante da família, enquanto aguardam o fim da reforma da casa de Taguatinga e querem encurtar o tempo de duração das obras o máximo possível. "No final de tudo, comprar aqui sai mais barato. A nossa vontade de mudar é muito grande, não podíamos mais esperar", disse Raquel. Os dois foram comprar cerâmica, peças de encanamento e louças para sanitários. Pretendiam gastar mais ou menos R$ 1.700 com toda a reforma e contariam com um desconto que a loja oferece a compras de alto valor.

RENATO ALVES

No Setor de Indústria e Abastecimento (SIA), há vários home centers com promoções

FOTOS: ANTONIO ARAÚJO

Raimunda Pereira aproveita para trocar piso da casa do pai

Oportunidade

A vendedora Raimunda Pereira de Jesus, 37 anos, foi comprar um novo piso para a casa do pai. Ela procurou preços melhores e facilidades no pagamento. "Sei que em janeiro as promoções ficam melhores e tenho urgência para a mudança do meu pai, que está em uma casa alugada", explica. Raimunda gastará em média R$ 5 mil para concluir seus planos e garantir o conforto do pai. O gerente da loja do Setor de Indústria e Abastecimento (SIA), Manoel Florentino, garante que a promoção do pagamento a partir de maio tem atraído muita gente. "Organizamos essa idéia em um comitê, analisamos todas as variáveis e conseguimos chegar a um resultado que favorece os clientes e a loja", garante. A Cimfel realiza também ofertas quinzenais de alguns produtos específicos.