

Empreiteiras do Distrito Federal, que podem ser compradas por grandes empresas nacionais, fazem questão de manter a exigência do registro completo de qualquer empreendimento imobiliário

Respeito às regras de Brasília

VICENTE NUNES,
LUCIANA NAVARRO E
MARIANA FLORES

DA EQUIPE DO CORREIO

Seduzidos pela alta renda e a demanda aquecida da capital da República, grandes empresas de construção civil, como Gafisa e Camargo Corrêa, mantêm olhos atentos aos possíveis negócios em Brasília. A entrada das grandes empreiteiras no mercado imobiliário da cidade será pacífica, garante o presidente da Associação dos Dirigentes do Mercado Imobiliário do Distrito Federal (Ademi-DF), Adalberto Valadão. "Mas que fique claro: elas terão de seguir à risca as regras locais, para não pôr a perder a credibilidade que nós conquistamos", afirma. Um dos pontos que a Ademi mais baterá será o memorial de incorporação, cuja lei foi baixada em 1964. O memorial é registrado em cartório. Nele, estão descritos todos os compromissos assumidos pelas empresas junto aos consumidores, inclusive os

materiais a serem usados nas obras e o tamanho dos imóveis.

Apesar de a lei ser antiga, é comum empresas lançarem empreendimentos sem terem registrado o memorial de incorporação. Com isso, podem entregar gato por lebre. "Infelizmente, isso acontece. Mas, em Brasília, depois da quebra da Encol, assumimos um compromisso com o Ministério Público de só lançarmos empreendimentos depois de seguir todos os trâmites do memorial de incorporação. Por isso, não há casos de os consumidores receberem imóveis diferentes do que foi prometido", destaca. Valadão reconhece, porém, que, recentemente, a Ademi foi obrigada a agir e pedir a uma determinada empresa, cujo nome ele mantém em sigilo, que suspenesse anúncios sobre imóveis em Samambaia, cujas vendas estavam em andamento sem o registro do memorial.

Na avaliação do presidente da Ademi, com o mercado imobiliário aquecido e a crescente oferta de empreendimentos, os consumidores devem ficar mais

Hiram Vargas/Especial para o CB - 2/8/06



ADALBERTO VALADÃO, DA ADEMI: COMPROMISSO COM O MINISTÉRIO PÚBLICO É SEGUIR TODO O TRÂMITE LEGAL

atentos na hora de escolher o imóvel tão desejado. O primeiro passo é verificar o histórico da construtora, se é sólida e tem por tradição de entregar tudo em dia. "Confira as certidões apresentadas pelas empresas, a da Vara da Falências, a que atesta a idoneidade, a que mostra se elas estão em dia com a Receita Federal e com o INSS e a que revela se são reconhecidas pelo sistema bancário", acrescenta.

Brokers e Lopes

A expectativa de disparada nos negócios imobiliários em Brasília atrai empresas consolidadas do setor de construção e, também, as grandes imobiliárias do país. A

Lopes, que atua há 72 anos no estado de São Paulo, adquiriu 51% da Royal Empreendimentos, empresa com 15 anos de experiência no mercado local. A nova empresa tem uma meta ambiciosa: vender R\$ 1 bilhão, mais que o dobro comercializado pelo braço local da companhia em 2007. Além da Lopes, sua grande concorrente, a Brasil Brokers, está de olho no mercado candango.

Para Tomás Salles, diretor de novos negócios da Lopes, o assédio ao mercado brasiliense é justificado pela melhoria da renda familiar, pelo aumento da competição entre os bancos pelos tomadores do crédito imobiliário e pela queda das taxas de juros.

"Outro incentivo são os prazos de financiamento de primeiro mundo", acrescenta o executivo. "Em Brasília, há uma renda concentrada, um alto preço inicial de venda e uma demanda reprimida. Quem não quer isso?", destaca Leonardo Farias, diretor executivo da JGM Imóveis, que só no Distrito Federal vendeu R\$ 250 milhões em 2007.

A escolha de uma empresa para se associar é, segundo Marcos Koenigkan, da imobiliária que leva seu nome, baseada no que existe para vender na região. "Ninguém te compra pelo passado, mas pelo o que você tem para oferecer ao mercado daqui para a frente", explica.