

## Automação residencial: a ficção científica virou realidade

Lançamentos ganham dispositivos que deixam os imóveis mais inteligentes e garantem mais qualidade de vida

### MORAR BEM

O céu é o limite para o uso de novas tecnologias no mercado imobiliário. E bota limite nisso: com reconhecimento facial nas portarias, carregadores de carros elétricos, sistemas acionados por aplicativo e até equipamentos de comando de voz, os novos apartamentos chegaram, definitivamente, ao século XXI. A tal ponto que já tem cliente pedindo para alçar voos mais audaciosos.

— Um cliente nos procurou para saber se o empreendimento teria área para pouso de drones, porque já há serviços de entrega que usam esse tipo de equipamento — conta Eduardo Cruz, sócio da incorporadora Itten.

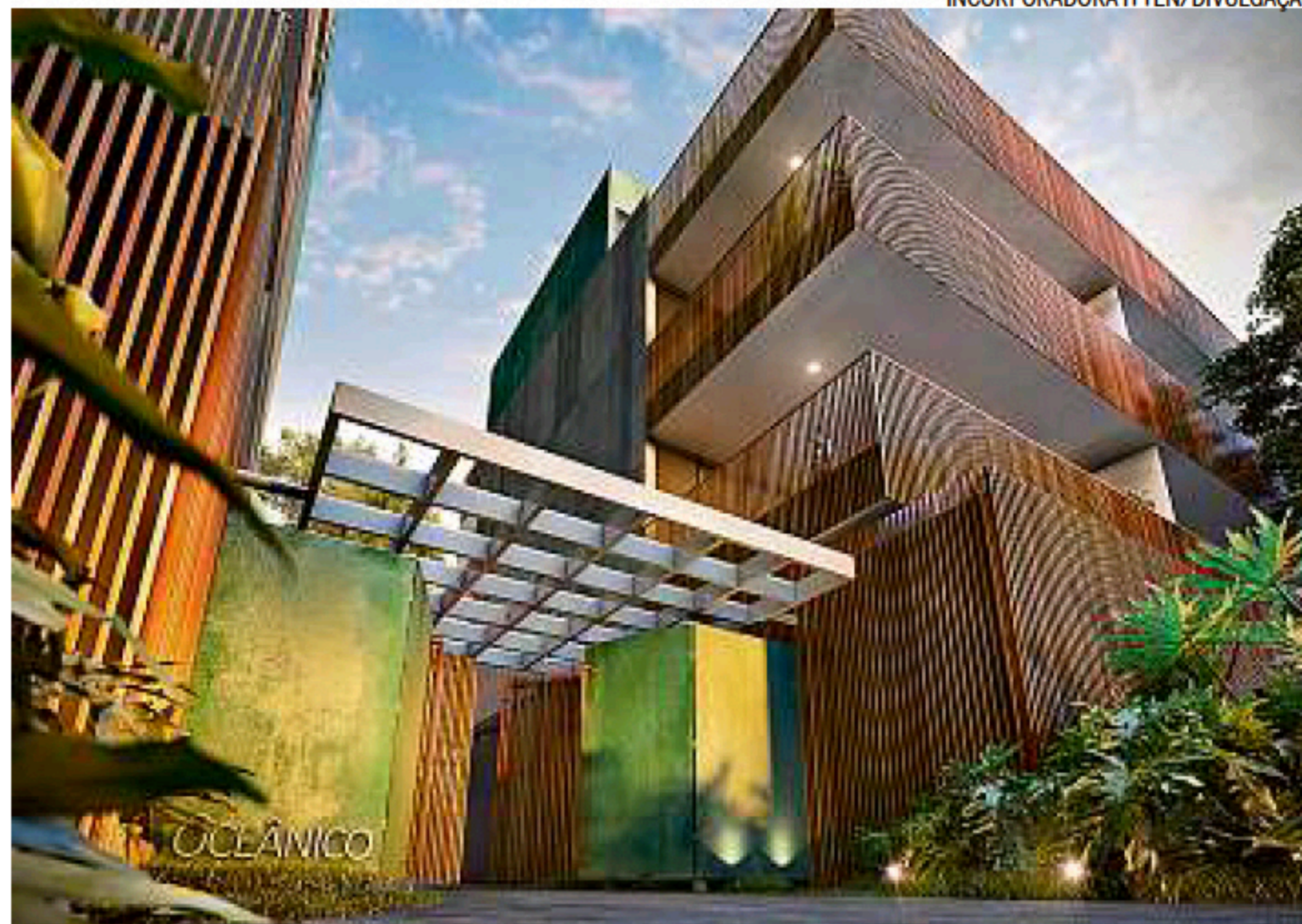
Em seus empreendimentos, a empresa usa diversos tipos de tecnologia, seja no prédio ou nos apartamentos. No Quintas 292, no Jardim Botânico, por exemplo, cada uma das quatro unidades tem seu próprio carregador de carro elétrico. No Oceânico, na Barra, com 33 unidades em dois blocos, todo o sistema de segurança é automatizado e fica em uma área reservada, para que o funcionário não seja visto da rua. Nos apartamentos, os clientes podem escolher kit personalizado de customização, com valores a partir de R\$ 5 mil, que incluem desde fechaduras com biometria e senha até a possibilidade de acionar os eletrodomésticos por meio do celular.

— Já é possível também,

**Sem limites.** Os clientes podem escolher um kit personalizado de customização, com fechadura biométrica e acionamento dos eletrodomésticos por celular

“O desafio agora é criar sistemas para receber encomendas sem que o entregador tenha que entrar no condomínio e sem expor o funcionário que receber a mercadoria”

**MARCELO VASCONCELOS**  
Presidente da Patrimóvel



INCORPORADORA ITTEN/DIVULGAÇÃO

por exemplo, ter um sistema na portaria que meça a temperatura de quem chega ou que permita o reúso inteligente da água. O fato é que a automação está cada vez mais presente — diz Cruz, acrescentando que, no Oceânico, dos sete compradores de coberturas, quatro fizeram consultas sobre a instalação de placas fotovoltaicas, para aproveitar a energia solar.

Além de segurança e comodidade, os equipamentos high-tech também podem significar economia para os compradores. Sócio da construtora e consultoria D2J, Daniel Afonso lembra que portarias automatizadas exigem um menor número de funcionários.

— Em geral, a mão de obra responde por 60% do custo

do condomínio. Em prédios pequenos, nos quais a conta é dividida por poucos, faz muita diferença ter menos funcionários. É a economia também vale para quem compra um imóvel como investimento — observa ele.

### INOVAÇÃO SOB MEDIDA

É o caso dos dois empreendimentos de estúdios que a empresa tem: o Selfie, com 24 apartamentos, em Copacabana; e o Insight, com 42 unidades, no Flamengo. Com forte procura de investidores interessados em alugar por temporada ou em aplicativos, ambos trazem uma inovação sob medida para evitar calotes.

— Por meio de um aplicativo de celular, os apartamentos podem ter suas portas abertas ou tranca-

das em horários previamente agendados. O proprietário tem total controle das entradas e saídas do imóvel — explica Afonso.

Na avaliação do diretor comercial da Calçada, Bruno Oliveira Calçada, a tecnologia permite tudo. O que falta é o comprador entender que esse “tudo” encarece o custo da obra, embora, mais adiante, vá garantir economia.

— Um projeto de automação sustentável para um prédio encarece entre 20% e 30% o custo da obra. Porém, quando você consome menos água e luz, o custo do condomínio fica mais barato. É só uma questão de tempo para esse conceito se tornar mais comum — avalia.

Para o presidente da Patrimóvel, Marcelo Vasconcelos, o mercado vai caminhar no sentido de oferecer soluções tecnológicas compatíveis com as necessidades concretas dos moradores, em especial no que se refere à segurança.

O Playa Exclusive Residence da construtora, na Barra, tem kits de automação personalizados para controlar desde o som até as cortinas, fechadura biométrica e acessos por meio de reconhecimento facial, digital ou senha.

— O desafio agora é criar sistemas para receber encomendas sem que o entregador tenha que entrar no condomínio e sem expor o funcionário que receber a mercadoria — diz.