

ESPECIAL PUBLICITÁRIO PRODUZIDO POR  GLAB.GLOBO.COM

FÁBIO GUIMARÃES/AGÊNCIA O GLOBO



A chegada do metrô à Barra facilitou a locomoção de quem mora na região e perdia horas no trânsito

MORAR BEM

O número de vagas na garagem pode ainda ser um símbolo de status, mas o que o carioca anda buscando mesmo é viver em um lugar onde possa fazer o que precisa a pé, de bicicleta ou de transporte público. A tal da mobilidade urbana virou argumento de vendas para as incorporadoras, até mesmo na Barra da Tijuca, outrora um símbolo da cultura do automóvel.

Na avaliação do diretor da Itten, Eduardo Cruz, além de ser um fator que eleva a procura por imóveis, a proximidade com estações do metrô é, sem dúvida, uma questão levada em conta na hora de decidir pela aquisição de uma unidade, principalmente as mais compactas. A in-

Mercado planeja lançamentos com foco na mobilidade

Proximidade com estações de modais de transporte público passou a ser mais um argumento para a venda de imóveis

corporadora tem três empreendimentos (Singular, Alba e Oceânico) ao lado da estação Jardim Oceânico, na Barra da Tijuca.

O diretor da JB Andrade, João Batista de Andrade, construtora que tem mais de cem prédios entregues naquela região,

acrescenta que o metrô trouxe muita mobilidade para quem mora na Barra e tinha uma dificuldade bem grande de acesso.

— A mobilidade facilitada ajudou a valorizar ainda mais os empreendimentos — completa.

O metrô pode até ser a

menina dos olhos no quesito mobilidade, mas tem concorrentes na Barra da Tijuca. O All, que o Opportunity Fundo de Investimento Imobiliário ergue na Avenida Nuta James, navega em outra onda. O empreendimento tem um pier, e a empresa

fez parceria com a Eco Balsas para que os moradores possam usar as embarcações e acessar o comércio ou a praia sem passar pelo trânsito da Avenida das Américas.

O Tiê, na Tijuca, é outro empreendimento do Opportunity que fica próximo à estação Uruguaí do metrô. E, no residencial da incorporadora no Jardim Botafogo, o incentivo à mobilidade foi em outra direção: a calçada alargada deu lugar a uma ciclovia.

— As pessoas buscam cada vez mais o uso alternativo de bicicletas ou a possibilidade de andar a pé para ter mais rapidez e evitar o trânsito — diz a líder de Produto e Marketing do Opportunity, Cristina Gravina.

A Gafisa providenciou uma vaga de bicicleta para cada unidade em seu exclusivo We Sorocaba, no coração de Botafogo, com apenas 25 unidades. O bairro, que por anos teve fama de ser apenas um lugar de passagem, agora ganhou status por causa das fartas opções de transporte público. Novo CEO da Gafisa no Rio, Amos Maidantchik diz que do residencial até a estação do metrô são nove minutos a pé.

A gerente de Incorporação da Gafisa no Rio de Janeiro, Fernanda Nóbrega, vai além e observa que há uma demanda crescente por imóveis que tenham comércio e serviços pró-

“A região do Porto Maravilha conta com muitas empresas e autarquias. Poder chegar ao trabalho rapidamente com um modal de primeiro mundo, como o VLT, é um diferencial de venda”

LEONARDO MESQUITA
Vice-presidente Comercial da Cury

ximos. Para ela, a possibilidade de fazer tudo sem pegar trânsito é um fator determinante para o comprador de um imóvel.

Na região do Porto Maravilha, a Cury Construtora ergue seus condomínios com o VLT na porta. O Rio Wonder, com 224 unidades, fica na Praça Marechal Hermes, por trás do Terminal Novo Rio; e o Rio Energy, com 793 apartamentos, na Rua Equador. As estações Praia Formosa e Cordeiro da Graça ficam a cinco minutinhos.

— A região do Porto Maravilha conta com muitas empresas e autarquias. Poder chegar ao trabalho rapidamente com um modal de primeiro mundo, como o VLT, é um diferencial de venda — observa o vice-presidente Comercial, Leonardo Mesquita.