

O privilégio mora na vista para o mar

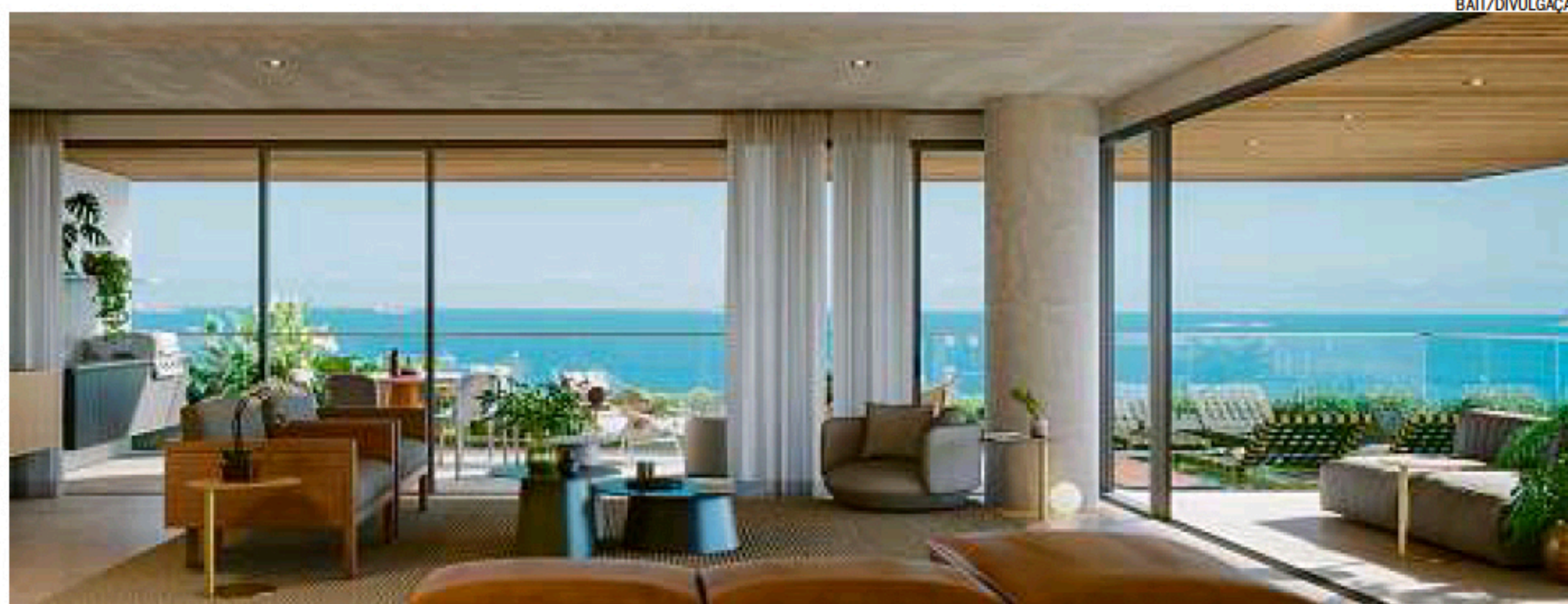
Imóveis que têm janelas e varandas emoldurando a areia das praias e as águas do mar chegam a custar 40% a mais

MORAR BEM

Muitos itens carimbam em um imóvel o selo de alto padrão: suítes, closet, banheiro duplo, piscina, varanda, cozinha gourmet... Mas nenhum é tão valorizado quanto a vista para a imensidão do mar. Morar em um endereço que descortina da janela as praias cariocas é um privilégio para poucos, ainda mais quando se trata de apartamentos novinhos em folha. Lançamentos pé na areia são tão raros que, quando aparecem, encontram compradores em um piscar de olhos.

—O carioca tem uma ligação forte com o mar. Morar de frente para a praia não tem somente a vista como vantagem, é um sonho para a maioria — afirma o diretor de Incorporação da RJZ Cyrela, Carlos Bandeira de Melo.

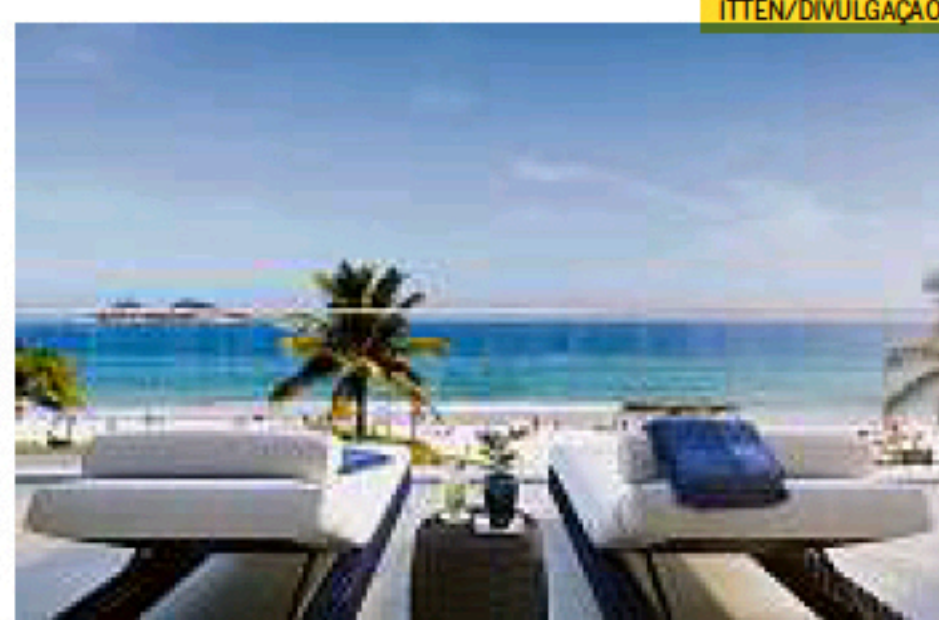
Não por acaso, as unidades frontais do Wave by Yoo, na Barra, e do On The Sea, no Arpoador, dois empreendimentos pé na areia da incorporadora, foram as mais valorizadas e, por consequência, as primeiras vendidas. O residencial do Arpoador tem 60 unidades, em uma



BAIT/DIVULGAÇÃO

“O carioca tem uma ligação forte com o mar. Morar de frente para a praia não tem somente a vista como vantagem, é um sonho para a maioria”

CARLOS BANDEIRA DE MELO
Diretor de Incorporação da RJZ Cyrela



ITTEN/DIVULGAÇÃO

Pé na areia. Cada vez mais raros no Rio, os apartamentos com vista para o mar são os primeiros a serem vendidos

única torre; e o da Barra, o segundo projeto da construtora na cidade com a assinatura da badalado estúdio de Philippe Starck & cia, tem 166 unidades divididas por quatro blocos.

QUESTÃO DE STATUS

CEO da Bait Inc., Henrique Blecher conta que há uma máxima no mercado imobiliário: se você encontra um apartamento

de frente para o mar, para uma lagoa ou para um parque, não hesite: compre! Ao que tudo indica, o carioca (e quem adota a cidade como sua) sabe isso de cor. O Canto, no Arpoador, projeto de duas torres que terá 183 unidades, já teve 90% delas vendidas.

Para o executivo, além do fato de o carioca ser muito conectado com o mar, ainda tem a questão

de status. Segundo ele, a percepção de ser um dos poucos privilegiados que moram em um imóvel pé na areia confere à pessoa um lugar de certa forma diferenciado. Além da vista, a localização à beira-mar soma muito ao valor do apartamento, ressalta ele.

—Nada melhor no mundo do que morar em frente ao mar, ter vista livre, luminosidade e o burburinho das ondas. Terrenos na praia são difíceis de encontrar, porque, simplesmente, quase não existem mais. Quando surge um, gera uma disputa — completa o CEO da Bait. Inc., recém-adquirida pela Gafisa. Blecher diz que a vista pode aumentar o valor do imóvel em até 40%.

O diretor da Itten Incorporadora, Eduardo Cruz, é outro apaixonado pelo pé na areia. Tanto que, depois de muito procurar, conseguiu uma área especial na Barra, o antigo Hotel Praia Linda. Ali vai surgir o Praia, com 34 unidades, primeiro prédio da empresa de frente para o mar.

—Os clientes ficam encantados quando se dão conta de que vão realizar o sonho de morar de frente para o mar. Mais do que a paisagem, é um contato permanente com a natureza, que vai entrar pela janela — diz o diretor.

Cruz ressalta que esse encantamento está na ordem do dia do mercado imobiliário no Rio. Depois de muitos anos, há um número in-

comum de lançamentos à beira-mar. O bom resultado de vendas leva as incorporadoras a ficarem de olho nas pouquíssimas áreas livres na praia. As ofertas são raríssimas. Segundo ele, na orla da Barra, por exemplo, há apenas duas.

Imagine então a raridade que é ter vista para duas praias, como o On The Ocean, da Start Investimentos, localizado entre o Recreio e o Pontal. As 134 unidades terão 160 metros quadrados de cara para o mar, e mais da metade já foi vendida.

—Morar de frente para o mar é ter qualidade de vida para sempre. A praia é como se fosse um quintal de casa — avalia Eric Labes, CEO da Start.