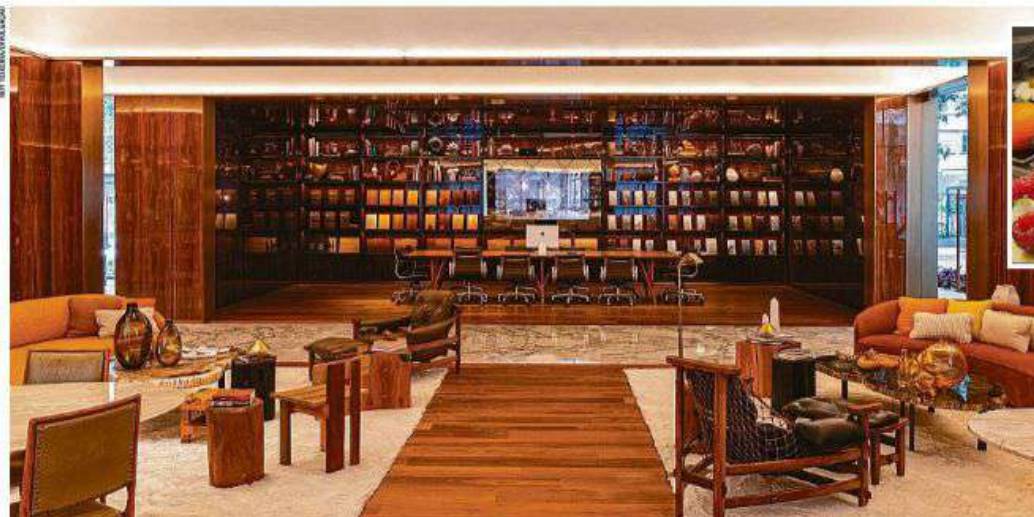


Imóveis de Valor



Menos decorados, mais experiências: incorporadoras de alto padrão em São Paulo investem em showrooms mais conceituais. Novo espaço da Gafisa nos Jardins recebe clientes com doces de chef confeiteiro internacional

Ambientes de convivência com serviços, alta tecnologia e gastronomia são estratégias para levar potenciais clientes a uma vivência próxima do que será o empreendimento no futuro

Showroom com experiência: a bola da vez no alto padrão

Nem só de apartamentos decorados vive o showroom imobiliário no segmento de alto padrão em São Paulo. Recentemente, as incorporadoras têm apostado em estratégias híbridas, que combinam as unidades-modelo com um farto menu de experiências, incluindo gastronomia de chef internacional, ambientes com mobiliário assinado e alta tecnologia.

Em Pinheiros, na Zona Oeste da capital paulista, a Even Construtora e Incorporadora S.A. investiu em um "sale center" luxuoso, com paisagismo de Alex Hanazaki e um superdecorado de 370 metros quadrados — o maior da cidade — assinado pelo arquiteto Gui Mattos.

Além disso, a empresa conta com a parceria da prop-tech Barts&Co. para vender os apartamentos mais exclusivos da torre residencial. A empresa desenvolveu uma ferramenta de realidade virtual capaz de reproduzir com imenso realismo não apenas o interior das moradias, mas também as áreas comuns do empreendimento.

"É uma solução digital imersiva, feita com óculos 'high-tech', que transporta a pessoa para dentro do apartamento", explica Alessandro Bartelle, CEO da Barts&Co, acrescentando que a ferramenta reduz o tempo de tomada de decisão do potencial comprador.

Segundo ele, a cobertura do Faena São Paulo foi vendida com o uso da tecnologia. "O negócio foi fechado em duas semanas. O cliente viu o imóvel nos mínimos detalhes e sentiu confiança para concretizar a compra", diz Bartelle.

Ainda mais inusitada, a experiência de compra do Praça Higienópolis, da incorporadora SKR, está centrada no



Híbrido: cobertura do Faena São Paulo foi vendida após experiência com óculos de realidade virtual



Plaenge aposta no conforto extremo para encantar clientes na capital paulista

boulevard a céu aberto, de 2,7 mil metros quadrados, cercado de lojinhas, mesas ao ar livre e dois decorados.

"Criamos uma praça totalmente integrada ao bairro, 'pet friendly', para receber

os clientes e os futuros vizinhos também", explica Ana Paula Romano, diretora de Marketing da SKR.

As unidades concebidas por Fernanda Marques e Todos Arquitetura, segundo ela, já

receberam mais de 800 visitas em 60 dias de lançamento. "As pessoas vêm curtir o lugar, beber uma taça de vinho ou tomar um café, mas acabam visitando os apartamentos e fechando negócio. Cada estratégia precisa respeitar o local, dialogar com o bairro e oferecer uma experiência única. É o que mais as pessoas querem hoje em dia", diz.

SEM DECORADO

Quem tiver visita agendada para conhecer o showroom do novíssimo allard Oscar Freire by Gafisa, nos Jardins, inaugurado nesta semana na capital paulista, pode se preparar: não há apartamentos decorados no espaço. No lugar, há pâtisserie assinada por chef renomado, bar e ambientes ultrassofisticados, com mobiliário de design e curadoria de arte para recepcionar os clientes.

A proposta da incorporadora foi promover uma imersão no conceito de luxo que Alexandre Allard criou no complexo Cidade Matarazzo,

na Bela Vista, e que será traduzido no novo projeto. As paredes revestidas de madeira, o piso de mármore na entrada e nos "toilettes", os lounges com móveis de designers brasileiros aclamados e os doces do chef confeiteiro porto-riquenho Antonio Bachour — que comanda o restaurante pop-up Mata Café — dão conta do recado no quesito encantamento.

"As referências ao Cidade Matarazzo servem para legitimar o novo projeto e levar as pessoas a perceber o nível do empreendimento. Já os confeitos do Bachour são perfeitos para receber os clientes", explica Luis Fernando Ortiz, vice-presidente de Negócios da Gafisa.

O espaço de 600 metros quadrados conta ainda com um ambiente para demonstração dos revestimentos de madeira e mármore nacionais, que serão utilizados nas áreas comuns do condomínio, e com o trabalho de lapidação de pedras e acabamentos da Ateliers de France, além da sala de cinema, que apresenta o vídeo promocional e as plantas das unidades, e um jardim interno com vista para a cozinha da cafeteria concebida para pequenos eventos. Ah, e ainda tem uma maquete do empreendimento.

"Buscamos fazer com que as pessoas tenham a sensação de estar em casa, sem ter pressa ou precisar preencher um cadastro para ser atendido", afirma Ortiz.

Na mesma linha do conforto extremo, a Plaenge fez um imenso living no showroom do empreendimento Etmo Jardins. Desenvolvido pelo escritório LW Design Group, o ambiente traz itens de design assinados e ainda recebe os "prospects" com uma degustação do café especial Jacu.

"Acreditamos que o luxo silencioso está profundamente relacionado às sensações de bem-estar e conforto. Por isso, nada melhor do que fazer o cliente se sentir na sala de sua futura casa para vivenciar todos os detalhes do projeto", diz Fernando Motta, superintendente regional da Plaenge em São Paulo.

Segundo ele, a receptividade ao conceito do espaço tem sido excelente. "Recebemos cerca de 25 potenciais clientes por semana, e nossas pesquisas apontam grande satisfação com o projeto e o apartamento decorado e com a forma e a qualidade do atendimento", afirma.

O decorado do showroom da Plaenge tem 181 metros quadrados. O valor de lançamento do metro quadrado é de R\$ 43 mil.



Evento de lançamento do novo projeto da SKR em Higienópolis: praça ao ar livre