

ECONOMIA

Condomínios de luxo em SP investem em piscina com ondas e 'orla' de 1 km

ESTADÃO conteúdo**Fernanda Guimarães**

27/06/2021 17h26

Um condomínio residencial em Itupeva, município no interior de São Paulo que se tornou reduto de milionários na pandemia, recebeu uma praia artificial, capaz de produzir diferentes tipos de ondas, com a promessa de deixar satisfeito até mesmo um surfista profissional. O empreendimento foi realizado pela KSM, que tem por trás Oscar Segall, um dos fundadores da construtora Klabin Segall, vendida em 2009.

Como o investimento é muito elevado, a decisão foi de construir em um empreendimento que já estava de pé e operando. Com um bom espaço para expansão, o local foi o condomínio Fazenda da Grama, a 80 quilômetros de São Paulo. A praia artificial tem cerca de um quilômetro de "orla" e 28 mil metros quadrados de espelho d'água, que forma o "mar". O investimento foi de R\$ 160 milhões, o que inclui o custo da tecnologia, dos equipamentos para a construção e a praia artificial.

"Com a covid-19, a mentalidade das pessoas sobre a vida mudou. A procura foi muito acima da média", diz Oscar Segall. Antes da pandemia, foram feitas

67 vendas de lotes. Já em 2020 e este ano, na fase 3 de expansão do loteamento, foram mais 130, alcançando um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 220 milhões. Para a fase 4, que ainda será vendida, o valor projetado está na casa de R\$ 450 milhões. O executivo conta que o sucesso do empreendimento tem feito com que outros condomínios residenciais analisem o investimento nesse tipo de praia, como o da Fazenda Boa Vista.

Custos. O desafio do projeto, segundo Segall, foi ajustar o preço do metro quadrado de forma a tornar o empreendimento rentável. Na época, o valor do metro quadrado vendido era de R\$ 300 a R\$ 400. Para tornar a praia artificial viável, era necessário um preço muito mais alto, de R\$ 800. A solução encontrada foi de criar títulos da Praia da Grama, que foram dados aos proprietários que já tinham terrenos. Já os novos donos adquiriram os títulos naquele momento por R\$ 800 mil. A partir da fase 3 do empreendimento, o título já está incorporado ao valor do imóvel. O preço do metro quadrado, que começou nos R\$ 800, já é negociado hoje próximo de R\$ 2 mil.

Com a maior procura, o executivo diz que analisa instalar praias artificiais em outras localizações, como Belo Horizonte e Nova Lima, em Minas Gerais. Está nos planos o lançamento de parques ou até mesmo de empreendimentos de multipropriedade (quando o comprador divide a propriedade do imóvel com outros donos).

Tecnologia espanhola

Para construir a piscina com ondas, a KSM fez uma parceria com a empresa espanhola Wavegarden, que tem quatro parques, abertos ao público, pelo mundo com tecnologia igual à da Praia da Grama. Eles estão em Melbourne, na Austrália; em Bristol, na Inglaterra; na Coreia do Sul; e em Sion, nos Alpes Suíços. A Praia da Grama, no Brasil, é o primeiro em um complexo residencial. Depois do sucesso do empreendimento, a KSM fechou contrato para representar a marca espanhola no Brasil pelos próximos 10 anos.

O presidente e fundador da Wavegarden, Josema Odriozola, diz que as perspectivas são positivas em relação ao negócio no Brasil, por causa do clima e da tradição do surfe no País. "O Brasil é o único País em que temos um acordo comercial. Seguramente o Brasil é hoje um dos nossos mercados mais importantes", diz Odriozola. Diante da expectativa de crescimento, a empresa analisa a possibilidade de produção dos equipamentos para a construção da praia artificial, algo que pode reduzir o valor do investimento.

As ondas artificiais da Wavegarden não são as únicas do mundo. Uma das concorrentes é a Kelly Slater Wave Company, que tem por trás um dos nomes mais famosos do surfe mundial. O surfista Kelly Slater se uniu a empresas para lançar empreendimentos do tipo. A maior diferença, segundo Segall, da KSM, é a quantidade de ondas. As piscinas de Slater têm uma onda a cada 4 minutos. As da Wavegarden produzem uma onda a cada 8 segundos.

O especialista no setor imobiliário Alberto Ajzental diz que os condomínios residenciais de luxo têm buscado se diferenciar. Se antes a aposta era em campos de golfe ou haras, agora pode ser em piscinas com ondas. "O empreendimento oferece algo exclusivo, o que traz identidade própria", afirma.

Os lançamentos imobiliários de médio e alto padrão seguem crescendo, segundo dados da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc). No primeiro trimestre, foram lançadas 7.386 unidades, 65% mais do que no mesmo período de 2020. As vendas, contudo, caíram 4% para 4.571.

As informações são do jornal **O Estado de S. Paulo**.
