Diferentemente de outros setores, o mercado imobiliário vive um bom momento, com alta de 13% no volume de unidades comercializadas de janeiro a maio de 2015, em Curitiba. Ainda assim, porém, a indústria da construção civil tem apostado em feirões, promoções especiais (a Laguna, por exemplo, chegou a oferecer carro de luxo para quem comprasse um imóvel) e, principalmente, uma maior flexibilização das condições de pagamento para aquisição do imóvel com o intuito de atrair a atenção de compradores.

“Esse é um ótimo momento para a compra, pois o cliente pode encontrar o imóvel novo na localização e com as características que deseja, dentro de sua capacidade financeira e sem precisar esperar para se mudar”, afirma Aline Perussolo Soares, presidente da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (Ademi/PR). “Algumas empresas estão oferecendo condições bastante atrativas de preço e pagamento. Quem esperar, vai acabar pagando mais pelo mesmo imóvel”, alerta.

E de fato as medidas têm dado certo. Se o volume de vendas cresceu 13% entre janeiro e maio, totalizando 2.433 unidades vendidas, o Volume Geral de Vendas, que refere-se à receita obtida com a comercialização das unidades, alcançou resultado ainda mais expressivo, com aumento de 21,3%, chegando a R\$ 1,03 bilhão até maio.

“De modo geral, o mercado de lançamentos imobiliários em Curitiba está se ajustando ao novo cenário econômico nacional. O que temos visto é a redução do número de unidades em estoque e uma adequação no perfil dos novos lançamentos pelas construtoras e incorporadoras, com menos unidades por empreendimento, com vistas a equilibrar a relação entre a oferta e a demanda”, explica Aline. “Esse movimento de ajuste é mais voltado para os imóveis do padrão standard (com preço de R\$ 250 mil a R\$ 400 mil)”, finaliza.

Fonte: Bem Paraná, 05 de agosto de 2015