

Vila Andrade é campeã em demanda de empresas

Região, que receberá 12 mil pessoas, tem escassez de farmácia e padaria

Campo Belo é a segunda em potencial; análise de perfil dos moradores futuros é essencial para quem quer abrir negócio

DE SÃO PAULO

A Vila Andrade é a área de concentração de lançamentos com mais escassez de conveniências, principalmente farmácias e mercados. A região é também promissora para escolas e padarias. É o que demonstra estudo da consultoria de geomarketing Cognatis, que analisou ainda os bolsões de lançamentos imobiliários na Barra Funda, no Campo Belo, em Santo Amaro, no Tatuapé e na Vila Leopoldina.

Para cada 10 mil habitantes, a Vila Andrade tem apenas 1,3 padaria, 1,8 escola infantil, 1,9 farmácia e quatro mercados. As frações ideais são 5,2, 5,7, 7 e 11,6, respectivamente.

"Essa região apresenta uma evidente deficiência na oferta dos serviços de pequeno porte, tendo em vista seu rápido crescimento imobiliário", analisa Rogério Gregori, diretor da Cognatis.

"No entanto, proporcionalmente, deverá crescer menos do que os demais bolsões e ganhará uma população de renda menor", pondera.

Entre os que já estão na

região, há quem confirme a análise. "O movimento dobrou desde a abertura", diz Oswaldo Braz, 35, dono da padaria Sabor das Massas. Em 2006, ano em que inaugurou o estabelecimento, a padaria recebia cerca de 6.400 pessoas por semana. Hoje, diz, são quase 12 mil. Depois do sucesso, investiu, junto com o sócio, na segunda unidade nesta região.

AVALIAÇÃO

O bolsão do Campo Belo é o segundo em oportunidades - próximos a seus edifícios na planta ou em construção, faltam principalmente mercados, padarias e farmácias.

O crescimento do número de pessoas, contudo, não é diretamente proporcional às possibilidades de abrir uma empresa com sucesso.

"Santo Amaro terá mais de 6.000 novos consumidores em seu bolsão nos próximos três anos, mas já existe por ali uma rede ampla e madura de abastecimento de serviços de pequeno e de grande portes", exemplifica Gregori.

Aos que se decidirem por investir de olho nos futuros imóveis, adequar o produto ou serviço ofertado ao público local é "essencial", diz Ana Vecchi, diretora da consultoria Ancona.

Poder de compra, estilo de vida e faixa etária são aspectos a serem levados em conta.

OPORTUNIDADES DO BOOM IMOBILIÁRIO

Regiões com maior concentração de lançamentos de imóveis a partir de 2010



RENDA FAMILIAR MÉDIA** DA POPULAÇÃO NOVA (EM MIL R\$)



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

★ Baixa ★★ Média ★★★ Alta ★★★★★ Altíssima

	Barra Funda	Campo Belo	S. Amaro	Tatuapé	V. Andrade	V. Leopoldina
Escolas infantis	★	★★★	★	★★	★★★★	★★
Farmácias	★★	★★★★	★	★	★★★★	★★
Mercados	★★	★★★★	★	★	★★★★	★★★
Padarias	★★	★★★★	★	★	★★★★	★★

* Os bolsões nem sempre coincidem com os distritos e equivalem às áreas com maior concentração de lançamentos
** Com base no valor dos imóveis novos. Fonte: Cognatis

ANÁLISE

Oportunidades surgem em áreas de operações urbanas

EDSON VALENTE
EDITOR-ASSISTENTE DE IMÓVEIS

O boom imobiliário verificado na cidade de São Paulo desde 2007 foca em áreas com boa oferta de terrenos para incorporação.

Isso ocorre, por exemplo, nos perímetros das operações urbanas, trechos da cidade

para os quais a prefeitura estabelece planos de melhoria urbanística.

A fim de fomentar o desenvolvimento destas regiões, há também o incentivo público para o crescimento imobiliário, com a permissão de um maior aproveitamento dos lotes em relação à metragem neles edificada.

A Barra Funda, situada na Operação Urbana Água Branca (zona oeste), enquadra-se nesse cenário. Ali, galpões desocupados dão lugar a torres de apartamentos.

Na esteira da infraestrutura e dos novos empreendimentos aparecem as oportunidades de negócio - comércio e serviços que visam atender os novos moradores.

Cabe ressaltar que essa troca de pele leva anos. Antes de buscar o ponto, é preciso checar se o adensamento visível justifica a empreitada.