

Procura por decorados gera oportunidade de negócios para empresas de outros segmentos

Procura por leilões de decorados aumentou 25% em 2024; estúdios e apartamentos pequenos são maioria

Viviane Sousa

São Paulo

Empresas de diferentes setores estão investindo no nicho de apartamentos decorados, gerando oportunidades de negócios antes e depois de serem desmontados.

Escritórios de arquitetura, de decoração, fornecedores de artigos de mobiliário e outros produtos se especializam em atender as demandas do setor imobiliário.

Quando não são vendidos diretamente pela incorporadora, os decorados são desmontados e os produtos vão parar em leilões, o que alimenta uma outra cadeia de negócios. São móveis, eletrodomésticos, artigos de iluminação, torneiras, louças de banheiro, enxovais de cama mesa e banho, copos, talheres, tudo que forma um apartamento pronto.

A incorporadora contrata uma empresa especializada em leilões, que vai até o decorado no estande ou na torre e faz um inventário de todos os itens usados na decoração. A própria incorporadora dá o preço de cada produto.

Depois, é feito um edital com detalhes de tudo que estiver no decorado e uma data é marcada para o leilão online. A oferta é feita em lotes de um ou mais itens, dependendo do valor da unidade.

Os produtos são vendidos quando ainda estão na obra e o comprador é responsável por desmontar e retirar o que comprar. De acordo com a Superbid Exchange, especializada em leilões, os valores iniciais de venda são até 90% abaixo do mercado.

Segundo a empresa, a procura pelos leilões aumentou cerca de 25% no primeiro trimestre deste ano, se comparado ao mesmo período do ano passado. Ana Matheus, gerente comercial da Superbid, conta que a empresa leiloa decorados de até 200 m², mas, atualmente, tem surgido muitos estúdios e apartamentos menores.

Para ela, os leilões têm um efeito psicológico positivo para quem vende. "A lógica da venda no leilão é mais lucrativa porque não há pechincha por desconto de um produto que não está mais na loja, mas sim uma disputa pelo melhor preço daquele bem", diz a gerente.

Há cinco anos, o comerciante Franciano Fabrício de Araújo, 45, soube dos leilões de decorados pela internet e começou a participar dos lances. Durante um ano ele comprou peças que foi acumulando sem destinação.

Atualmente, ele tem um outlet de móveis e artigos de decoração instalado em um galpão em São Caetano do Sul, no ABC paulista. Todos os itens foram comprados em leilões de incorporadoras e são revendidos por preços abaixo do mercado.

De acordo com o comerciante, os clientes compram móveis de luxo que foram expostos em um apartamento decorado e pagam 20%, 30% do valor que custaria originalmente na loja. Os clientes sabem que são peças de leilão e que não têm a garantia do fabricante.

O dono do outlet faz alguns alertas para quem pretende participar de um leilão. A primeira coisa: é preciso ler o edital com atenção.

"Às vezes, tem produto com defeito e tudo está informado no edital. Também é necessário estar atento às metragens dos itens, especialmente no caso dos móveis. Mas as pessoas não costumam ler o edital, têm que ler", afirma Araújo.

De acordo com o comerciante, a oferta de leilão é muito sazonal pois depende do desempenho do mercado imobiliário.

Escritórios de decoração, de arquitetura e empresas fornecedoras de serviços e produtos para o setor imobiliário também encontram oportunidades com os decorados antes da montagem.

O alto no número de lançamentos de empreendimentos em 2023 fez os negócios da Torsa Consultoria, que trabalha com projeto de acabamentos de pisos, metais e louças, aumentarem 10% no ano.

De acordo com a consultora Daniela Stein Pessini, é muito difícil para uma incorporadora lidar diretamente com centenas de linhas, de diferentes produtos e de diversos fornecedores porque não é essa a atividade principal da empresa.

As consultorias ganham comissões pela intermediação dos negócios. Outras empresas cobram pelo projeto completamente pronto.

Os móveis utilizados no planejamento de decoração, normalmente, são fornecidos pelas grandes empresas do setor.

Marcos Jordão, gerente de franquias do grupo Todeschini (especializado em móveis planejados), acredita que, para o segmento de decorados aumentar no Brasil, ainda é preciso que algumas áreas passem por adaptações. Para ele, os fornecedores menores também precisam ter capacidade para atender essa demanda.

De acordo com o gerente, o modelo no Brasil está restrito aos grandes centros e imóveis voltados para investimentos, diferentemente do que acontece na Europa e em países como Estados Unidos e Canadá.

A incorporadora Ekko criou em 2021 uma área específica para o setor, a Ekko Decor, e foi precursora em levar decorados de alto padrão para a região metropolitana de São Paulo. A empresa trabalha com os dois modelos de negócios com os decorados.

O mais tradicional é o de leiloar os produtos do estande decorado, mas a empresa também vende apartamentos de alto padrão com a decoração personalizada. Segundo a diretora de incorporação do Ekko Group, Juliana Zogbi, a inovação no mercado sempre começa pelos maiores, que possuem mais recursos.

Para ela, os decorados são uma tendência para os próximos anos e os clientes estão cada vez mais buscando a experiência visual e a praticidade na hora da compra. A tendência, segundo ela, é que o segmento continue gerando oportunidade para outras cadeias de negócios.

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2024/08/procura-por-decorados-gera-oportunidade-de-negocios-para-empresas-de-outros-segmentos.shtml>

Veículo: Online -> Portal -> Portal Folha de S. Paulo

Seção: Economia