



- O PROGRAMA
- COMÉRCIO
- SANEAMENTO
- EDUCAÇÃO
- INDÚSTRIAS
- EDIFICAÇÕES
- PRÉDIOS PÚBLICOS
- GESTÃO ENERG. MUNIC.
- ILUMINAÇÃO PÚBLICA
- NOVIDADES** ■
- EVENTOS
- NOTÍCIAS
- SELO PROCEL
- PRÊMIO DE ENERGIA
- BIBLIOTECA
- DOWNLOADS
- LINKS ÚTEIS
- CONSUMIDOR
- APRENDA BRINCANDO

NOVIDADES

NOTÍCIAS

Chuveiros programados com temperatura ideal

Luxo para a classe média

Fonte: Jornal do Brasil - 29.11.2009

Brasil - A demanda cada vez maior da classe média por produtos de automação residencial, além do progresso da indústria brasileira especializada no assunto, está possibilitando o barateamento dos preços e tornando acessível o que antes era considerado puro luxo. Chuveiros programados com temperatura ideal e controle dos gastos de água e luz, portas automáticas que identificam os moradores por leitura biométrica (impressão digital), ar-condicionado, luzes e aparelhos domésticos monitorados por celular: é possível adquirir um pacote que custe entre R\$ 4 mil e R\$ 50 mil.

Segundo a Associação Brasileira de Automação Residencial (Aureside), que tem 250 empresas e profissionais associados, a competitividade entre empresas de automação com preços mais acessíveis começou a se intensificar há cinco anos, quando as soluções brasileiras já estavam mais desenvolvidas e um público maior estava à procura de inovações em residências.

"Os consumidores da classe média estão muito interessados em produtos tecnológicos. Existem inúmeras possibilidades além das opções de luxo, como equipamentos que promovem economias, sustentabilidade e também produtos especializados para deficientes físicos, como cadeiras que permitem o controle de toda a residência", declarou Thales Cavalcanti, diretor-executivo da Aureside. "Uma vez acostumada a uma nova tecnologia, a sociedade não tende a retroceder.

Tendências

Uma parceria entre a iHouse, empresa de automação residencial e náutica, e a empreendedora Helbor, vai lançar inicialmente 1.100 apartamentos de padrão médio a alto em seis cidades brasileiras, com pelo menos um produto automotivo cada. Segundo o gerente comercial da iHouse, Renato Oliveira, as unidades não serão mais caras por isso.

"São apartamentos entre 100 e 240 metros quadrados, que custarão a partir de R\$ 300 mil", informou Oliveira. "Os moradores poderão optar por expandir a tecnologia de suas residências contratando pacotes promocionais a partir de R\$ 5 mil, divididos em até 24 vezes".

A iHouse precisou aumentar em 30% o quadro de funcionários do departamento comercial, que irá atender aos interessados, segundo Oliveira. O fato da empresa ser 100% nacional facilita muito o barateamento dos preços.

"Com as boas expectativas para o mercado imobiliário no ano que vem, estimamos crescer 100% em 2010", disse Oliveira.

A empreendedora Helbor prevê um valor global de vendas de R\$ 1 bilhão e acredita sair à frente da concorrência.

"Na hora da escolha entre dois apartamentos na planta em uma mesma região, com a mesma faixa de preço, de empresas reconhecidas no mercado, ter itens automotivos irá fazer muita diferença", declarou o vice-presidente Executivo da Helbor, Henry Borenstein. "Aumenta o status de clientes de classe média alta que passam a dispor de itens que até então só eram encontrados em residências de altíssimo padrão".

A fabricante de produtos de automação residencial All Converge, fundada há seis anos em Porto Alegre (RS), é especializada em produção em larga escala para prédios.

Com tecnologia totalmente brasileira, a fábrica funciona com um total de 20 funcionários. Os produtos são vendidos para as 150 empresas integradoras espalhadas pelo Brasil, que são responsáveis por fazer as instalações e prestar assistência técnica na sua região.

De acordo com o engenheiro e diretor da empresa, Éber Roberto da Silva, a All Converge fornece produtos para a construção de, em média, 10 empreendimentos por mês no Brasil, dentre os quais 70% são para a classe média e média alta.

"Os apartamentos, que já têm os nossos produtos, custam de R\$ 220 mil a R\$ 700 mil", disse Silva. " Observamos um crescimento de 100% das vendas este ano e a tendência é continuar subindo".

Já a Automatic House, integradora de automação residencial, localizada em Sorocaba (SP), está no mercado há apenas sete meses, mas faz previsões muito positivas.

"Dos meus últimos clientes, 90% tinham residências de até 300 metros quadrados. As soluções tecnológicas custam a partir de R\$ 4 mil", declarou o empresário e engenheiro Rubens Augusto.

A sociedade se acostuma rapidamente a novas tecnologias", disse Thales Cavalcanti, diretor-executivo da Aureside.