

Edição 283 – Dezembro/2019



**TENDÊNCIA:**  
**APARTAMENTOS QUE JÁ**  
**VÊM COM AUTOMAÇÃO**

**Construtoras apostam na automação  
para vender mais**



**Apartamento decorado do edifício Denmark, em Curitiba: biometria, keypads de parede e app para tablet entregues com as chaves.**

## PRONTOS PARA MORAR. E APROVEITAR.

*Construtoras apostam em apartamentos inteligentes para se diferenciar no mercado*

Reportagem: **EDUARDO BONJOCH**

**N**o disputado mercado imobiliário, a tecnologia está se transformando numa arma importante para conquistar os compradores. É cada vez maior a oferta de empreendimentos com recursos de automação em todas as unidades, hoje um diferencial importante na hora de fechar negócio.

O primeiro cuidado, para o consumidor, é diferenciar empreendimentos que são entregues com automação de verdade daqueles apenas “preparados” para receber um sistema automatizado. Nem sempre essa distinção fica muito clara. “Na maioria dos casos, o apartamento com automação não passa de uma unidade que só vem com a



**Sala de estar em apartamento da Porte (SP): parceria entre construtora e fabricante.**

tubulação pronta e um quadro vazio”, explica Ricardo Trauer, da fabricante curitibana Iluflex.

A Cyrela, uma das maiores construtoras do Brasil, prefere deixar para o cliente a decisão final em torno da automação. “Como não é possível prever os próximos passos da tecnologia, entregamos o hardware em alguns empreendimentos para que o morador tenha acesso a qualquer software”, declara

## COMPACTO E COM AUTOMAÇÃO

Desmistificando o conceito de que automação é só para ricos, começam a surgir apartamentos compactos entregues já com esses recursos. O fenômeno ganha força nas grandes cidades e tem apelo especial junto ao público jovem, embora isso não seja uma regra.

Com parceria em quatro empreendimentos catarinenses nos últimos três anos, Guilherme Angeloni, da loja Smart Homes, diz que às vezes o perfil dos moradores surpreende. Recentemente, ele participou da entrega de um condomínio em Florianópolis com unidades de apenas 40m<sup>2</sup>, que já vinham com tablet rodando o aplicativo da automação da marca Sbus para comandar luzes, ar-condicionado e cortinas.

"O jovem era o foco, mas o projeto vendeu mais entre o público maduro", explica Angeloni. "Os mais velhos também enxergam benefícios na otimização do espaço e na automação como alternativa para economizar



energia". Para José Roberto Muratori, da Aureside, a automação dos apartamentos compactos é uma tendência. "É um conceito que vem das áreas comuns, muito mais utilizadas nesses condomínios do que nos grandes empreendimentos, por uma questão de espaço", diz ele. "Além disso, acaba sendo um poderoso atrativo para a locação temporária, bastante procurada atualmente".

Piero Sevilla, da Cyrela. Para ele, preparar o hardware significa prever a tubulação para fibra óptica nos cômodos, fiação para cortinas elétricas, câmeras de segurança e pontos de internet que vão atender todo o apartamento.

Com forte atuação na zona leste da capital paulista, a construtora Porte tem seis empreendimentos com automação e considera este um de seus principais diferenciais. "Os projetos mais sofisticados já são entregues com um painel no ambiente principal, além de fechadura eletrônica, controle de iluminação no apartamento inteiro, climatização, persianas elétricas e a possibilidade de expansão para equipamentos de áudio e vídeo", explica Juliana Garcia, da Porte, que tem parceria com a Flex, fornecedora de sistemas de automação.

Segundo ela, o consumidor que busca este tipo de solução quer conforto, "mas também a opção de usar o smartphone para apagar a luz que ficou acesa por distração, ou o ar-condicionado, quando não está na residência".

Uma preocupação das construtoras é firmar suas parcerias com marcas e integradores de confiança. Existem soluções nacionais e importadas de alta confiabilidade, a maioria com sistemas sem fio. Fundamentais nesse processo são os integradores, que fazem a ponte entre o fabricante e o morador. Na maioria dos casos, eles se responsabilizam pela demonstração, treinamento, prestam suporte pós-venda e costumam ser acionados quando o cliente



**Edifício novo em SP: automação gera economia de 25% nos custos da rede elétrica.**

quer expandir o sistema. "Para que a mágica aconteça, é preciso firmar uma forte parceria entre construtora, fabricante e integrador", lembra João Jorge Gomes, da Scenario, uma das principais marcas nacionais do segmento. "Neste caso, ter uma relação de confiança entre todos é fundamental".

Com previsão de entrega em 2020, os empreendimentos Rio Rhône e Denmark, em Curitiba, já vêm com recursos como biometria facial, persianas elétricas, aquecimento de piso e luzes automatizadas. Ambos são resultado da integração entre iluminação da Scenario e automação da

Control4. "Além dos keypads e da controladora de automação, os moradores já ingressam no apartamento com o aplicativo para comandar tudo a partir de seus smartphones e tablets", afirma Hideki Hattori, da loja Nobel Automação, parceira da construtora GT Building nos dois empreendimentos.

"Essa infraestrutura facilita a expansão do sistema para incluir, no futuro, o ar-condicionado e os equipamentos de áudio e vídeo". E o Denmark vai além: todas as unidades serão entregues com o assistente de voz Alexa, promete Hattori.

Assim como no Paraná, o mercado está aquecido em Santa Catarina. Segundo a Aureside (Associação Brasileira de Automação Residencial e Predial), o estado está em segundo lugar no ranking brasileiro de instalações com automação. Construtoras como KGN e Wkoerich, por exemplo, lançaram lofts voltados ao público jovem, como opção aos tradicionais apartamentos de alto padrão (mais detalhes na pg. 37).

Quando a automação já é prevista no início das obras, os gastos sempre caem. "Pode-se falar em uma redução de até 25% na parte elétrica, por exemplo", calcula Gabriel Hansmann, da Wow Automação, empresa brasileira com soluções baseadas em IP, que dispensam o uso de centrais de automação e se comunicam pela rede sem fio. "Basta um cabo de rede para que os interruptores do nosso sistema se



comuniquem com o módulo de automação, reduzindo os custos de instalação".

Só este ano, a Wow e sua rede de integradores parceiros fecharam acordos para a automação de todas as unidades em três empreendimentos residenciais em São Paulo, Mato Grosso e Rio Grande do Sul. "Cada construtora oferece o pacote de automação de um jeito: em alguns casos, abrange todo o imóvel e até a entrega de um tablet para cada cliente; em outros, só a sala e a suíte principal, com menos recursos".

A boa notícia é que, independente do que é oferecido, todos os sistemas podem agregar novas funções aos poucos, facilitando a personalização de acordo com os hábitos e necessidades dos usuários.

## OS BENEFÍCIOS DA PORTARIA REMOTA

*Se dá para economizar com um sistema de automação dentro do apartamento, fora dele a redução nos custos é muito maior. Recorrer à tecnologia para racionalizar o uso do ar-condicionado e das luzes nas áreas comuns já é rotina em vários condomínios, assim como a automação das bombas de recalque, que levam a água da rua para as caixas d'água.*

*O mesmo conceito de reduzir custos é válido para a contratação do serviço de portaria remota, outra iniciativa frequente nos novos empreendimentos. "Com isso, a construtora ganha um valioso argumento de venda, mostrando que o condomínio pode ter um*



*custo operacional menor", afirma Ricardo Trauer, da Iluflex, fabricante que oferece esse tipo de solução. Segundo ele, a economia pode ser de até 70% em relação aos custos de uma portaria tradicional.*

*O funcionamento é simples. Quando alguém toca o interfone, a chamada do porteiro eletrônico é transferida para o celular*

*do morador, que pode abrir a porta do prédio pelo aplicativo via internet, independente de onde ele estiver. Todos os acessos são registrados pelo sistema, que captura a imagem das câmeras e armazena a data, hora, quem fez a abertura ou se foi autorizada por uma central de monitoramento contratada.*