

UMA NOVA MARCA EM CONSTRUÇÃO.



Smartlofts Campeche. Studios com garden e lofts duplex. Crédito: divulgação.

De todos os setores da economia, o mercado imobiliário, em especial o desenvolvimento e a construção de empreendimentos residenciais, é um dos mais tradicionais do país. Elementar à vida de toda a sociedade e muito sensível às intempéries da economia, o mercado imobiliário se reinventa de tempos em tempos, sobrevivendo entre os ciclos de crise e prosperidade, colocando à prova toda a sagacidade, audácia e resiliência dos empresários deste setor.

E especificamente na parte insular de Florianópolis, pode-se pensar em dobrar ou triplicar a demanda por habilidades de gestão ou superação ante à adaptabilidade necessária para performar em um ambiente

desafiador, iniciando na fase de projetos, licenciamentos ambientais, legalização do empreendimento e a aterradora insegurança jurídica que castiga até o mais experiente empreendedor.

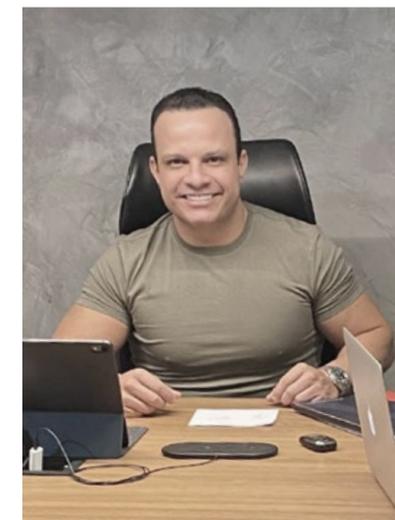
Com amplo conhecimento deste mercado, tendo demasiada experiência acumulada ao longo de mais de 25 anos de atuação no setor, com mais de 2.000 imóveis construídos e mais de 3.000 imóveis vendidos na carteira, os empresários Stenio Ferreira e Hildebrando Amaral se uniram a empresa Costa Sul para conceber a AMS EMPREENDIMENTOS, uma nova marca que já nasce se destacando no cenário dos imóveis de alto padrão na ilha da magia.

A união de Stenio, de Amaral e da Costa Sul está trazendo ao mercado imobiliário da capital condomínios com a marca AMS EMPREENDIMENTOS que promete não só impactar o setor com o lançamento de empreendimentos imobiliários residenciais com o mais alto nível de qualificação por metro quadrado, como também construir uma marca sólida e de vasta longevidade, forjada em décadas de atuação por seus gestores como construtores, incorporadores e intermediadores de transações imobiliárias.

Quer saber os segredos que motivam os empresários a depositar tamanha confiança nesta nova marca em um frágil e incerto momento político-econômico do país? Confira o bate-papo que tivemos com os três.

GO WINTER: De onde veio a ideia da união de vocês três com o propósito de construção de uma marca única?

STENIO: Tudo começou com as dificuldades desencadeadas pela pandemia. Foi um momento muito delicado no qual me vi obrigado a questionar nosso modelo de gestão buscando cada vez mais a otimização interna e performance dos empreendimentos. Percebi que precisava ampliar meus horizontes e me abrir para novas possibilidades como, por exemplo, repensar o quadro societário, no intuito de buscar parceiros com habilidades de extremo valor, uma vez que o mercado



Hildebrando Amaral. Crédito: divulgação.

estaria demandando cada vez mais eficiência.

GO WINTER: O que vocês podem dizer que é o grande diferencial de mercado desta nova marca?

COSTA SUL: A AMS nasce com vasta experiência em diversos segmentos do mercado imobiliário: da incorporação e construção de empreendimentos residenciais, comerciais e hoteleiros à intermediação imobiliária, com o propósito muito claro de se tornar uma marca sólida, altamente rentável e que oferece um padrão de desenvolvimento e a construção extremamente qualificado aos seus clientes.

GO WINTER: O que o mercado imobiliário pode, ou deve, esperar da união de três players como vocês?

AMARAL: Um grande concorrente! (risos). A grande diversidade ou oferta de diferentes tipos de imóveis em uma mesma região garante o espaço para cada empresa. A cliente sempre vai ter várias opções de escolha, seja por faixa de preço, por localização ou por padrão do imóvel. Estamos focados em trazer inovação no



Lançamento da AMS no Campeche, sul da ilha de Florianópolis. Crédito: divulgação.



Stenio Ferreira.
Crédito: divulgação.

os melhores empreendimentos e imóveis que serão mais atrativos aos clientes. É o que buscamos sempre.

GO WINTER: E sobre o futuro do mercado imobiliário de Florianópolis e região, qual a visão de vocês?

STENIO: O mercado imobiliário possui um dinamismo característico para cada região, estado e cidade, além dos bairros. Vamos lembrar que estamos em uma ilha, temos muita área verde de preservação, limitação costeira por todos os lados e um plano diretor com baixos índices de verticalização e adensamento. É um freio no desenvolvimento da cidade que vai trazer cada vez mais a escassez de lançamentos de novos empreendimentos e que terá um reflexo inevitável na valorização dos imóveis. Ao meu ver, ainda há bastante gradiente a valorar o metro quadrado praticado aqui. Basta comparar com a realidade de preços na vizinha Balneário Camboriú ou outras capitais do país. Assim, o melhor conselho que posso dar é: invista em imóveis em Floripa, em especial na ilha. Os valores ainda vão subir muito!

jeito de morar com conforto e sofisticação, com imóveis requintados em conceito e padrão de acabamento, além de boa localização, pensando não só no bem estar do morador mas também na liquidez de venda, valorização e consequente satisfação dos clientes.

GO WINTER: Qual será o próximo lançamento de vocês? Conte-nos mais sobre.

STENIO: Lançamos recentemente

o CAMPECHE SMARTLOFTS, um empreendimento na praia do Campeche com studios + gardens e lofts diferenciados com pé direito duplo. É realmente algo excepcional em termos de conceito. Os apartamentos possuem uma área consideravelmente mais confortável em relação aos demais produtos ofertados, localização privilegiada com rápido e fácil acesso à maravilhosa praia do Campeche. O empreendimento conta ainda com os espaços de lazer nos rooftops das torres.

Imagine a notável vista para o mar e para a Ilha do Campeche!

GO WINTER: Mais alguma boa surpresa? Algo que ainda não está no mercado?

COSTA SUL: Sim, sem dúvida! Ainda este ano, estaremos lançando também um condomínio de casas de alto padrão no bairro João Paulo. E novamente caprichamos no conceito e padrão acabamento. Serão residências com design exclusivo, elegante e harmônico, com todo

o conforto e sofisticação, em uma área reservada do bairro. Perfeito para famílias que buscam requinte e tranquilidade próximo ao centro. São casas com até 4 suítes e 4 vagas de garagem, piscina com borda infinita e impecável paisagismo. Eu não poderia deixar de mencionar.

GO WINTER: O cenário político e econômico que o país atravessa neste ano eleitoral traz alguma preocupação extra à vocês?

AMARAL: Certamente, não podemos ser displicentes. Eu particularmente percorri minha jornada em um ambiente de vendas, trilhei minha história como corretor de imóveis, depois dono de imobiliária e hoje, trabalho também em desenvolvimento imobiliário. Até concebermos a AMS EMPREENDIMENTOS, foram mais de 3.000 imóveis vendidos. Aprendi muito sobre produto e mercado. O mercado imobiliário irá oscilar a cada novo ciclo da economia e o desafio está justamente em desenvolver