

FIM DE PAPO

O TEMPO Belo Horizonte DOMINGO, 12 DE ABRIL DE 2015

www.otempo.com.br

Entrevista



Felipe Bicalho

Gerente de Operações e Financeiro do Grupo Artes



MARIELA GUIMARÃES

Tendo em vista diferenciais que englobam a questão da sustentabilidade, contando com imóveis atraentes para o consumidor e um nome consolidado no mercado, a Artes Construtora tem conquistado muitos clientes a cada dia

Ideal de comprometimento

■ JANINE HORTA
ESPECIAL PARA O TEMPO

Com menos de uma década de atuação, a Artes Construtora mostra que não precisa de muito tempo para alcançar grandes conquistas e se estabelecer, de uma boa maneira, no mercado imobiliário mineiro. Nesta entrevista realizada para **O TEMPO**, Felipe Bicalho, gerente de operações e financeiro do Grupo Artes, fala sobre o empreendimento, seus principais diferenciais, o comprometimento com questões relativas à preservação do meio ambiente e também acerca de alguns dos lançamentos e suas características.

Fale um pouco da proposta e história da empresa. A Artes Construtora foi criada em 2007. Focada em qualidade e sustentabilidade, a Artes Construtora recebeu, em apenas 14 meses a partir de sua fundação, as certificações de qualidade mais importantes no ramo da construção civil: Nível A do PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat) e a norma ISO 9001:2008. O conhecimento multidisciplinar que a sustenta foi capaz de impulsionar o crescimento da instituição por meio da colocação de prioridades como inovação tecnológica, administração altamente eficaz e responsabilidade socioambiental. Tendo iniciado suas atividades na região Oeste de Belo Horizonte, a

“Tendo iniciado suas atividades na região Oeste de Belo Horizonte, a Artes Construtora evoluiu e se transformou em um grupo forte”

Artes Construtora evoluiu e se transformou em um grupo forte, diversificado e que não para de crescer. Hoje, compõe o Grupo Artes, além da construtora, a Artes Imóveis, a Artes Mineração e a Artes Prime.

Qual a área mais forte de atuação da empresa? Nossos imóveis residenciais são a imensa maioria de nossos lançamentos, e eles mantêm um padrão classe média/classe média alta. Nosso primeiro empreendimento comercial foi entregue no ano passado, sendo esse de alto luxo.

Qual o perfil de seus clientes hoje? Estão em quais regiões de Belo Horizonte? Cerca de 70% dos nossos clientes hoje são jovens, entre 25 e 38 anos, que se casaram recentemente e buscam um imóvel em região nobre, próxima à residência da sua família e com um excelente custo-benefício. Os diferenciais de sustentabilidade que oferecemos na maior parte dos nossos empreendimentos, além de contribuírem com as questões ambientais, também colaboram com uma economia bastante considerável para os nossos clientes. Aproveitamento de água da chuva para descargas e irrigação de jardins, captação de energia solar para aquecimento da água do prédio e utilização de temporizadores para iluminar as áreas comuns dos empreendimentos são algumas das iniciativas nas quais a economia fi-

ca mais óbvia. Sendo assim, acreditamos que nossos clientes buscam imóveis com bom custo-benefício, boa localização e manutenção barata.

Estão trabalhando com um lançamento? Em qual bairro? Descreva esse lançamento. Qual o diferencial? Sim, lançamos, recentemente, o residencial San Carlo, no bairro Santo Antônio – com dois quartos e duas vagas de garagem – que, entre outros diferenciais, já será entregue com uma unidade 100% adaptada a portadores de necessidades especiais, assim como as áreas externas do edifício. Temos outro lançamento, o residencial San Pablo, localizado no bairro Gutierrez, com três quartos. Ele ainda está em fase de projeto e possui todos os diferenciais de sustentabilidade da construtora.

As vendas serão na planta ou após o imóvel pronto? Se na planta, qual o prazo de entrega? Qual a faixa de preço? Os imóveis já estão à venda. O San Carlo será entregue até outubro deste ano, com unidades a partir de R\$ 440 mil. O San Pablo tem entrega prevista para 2016 e as unidades custarão a partir de R\$ 450 mil reais.

Qual mercado está mais forte no momento em Belo Horizonte? Luxo? Popular? Em quais bairros? Que tipo de construção tem sido mais valorizada ou requisitada? Nós atuamos especificamente

“Cerca de 70% dos nossos clientes hoje são jovens, entre 25 e 38 anos, que se casaram recentemente e buscam um imóvel em região nobre”

nas regiões Oeste e Centro-Sul de Belo Horizonte, com imóveis que atendem sempre a um mesmo perfil de cliente. Não me sinto confortável para avaliar os cenários de mercado nos quais não atuo, mas, falando especificamente sobre o nicho conquistado pela Artes Construtora, há sempre procura.

Diante da crise hídrica e energética, vocês estão observando métodos construtivos ou materiais e soluções que possam economizar água e energia? Os clientes estão atentos a isso? Nós sempre tivemos essa preocupação desde nossa fundação, em 2007. Todos os empreendimentos da construtora contam com sistema de medição individualizada de água, o que facilita o controle de gasto por unidade, aumenta a conscientização a respeito do tema e acaba reduzindo o consumo, pois o custo da conta de água é assumido individualmente e não pelo condomínio. Após consolidarmos esse sistema de medição individualizada, iniciamos, em 2011, em um de nossos empreendimentos, um projeto de captação e aproveitamento de água de chuva, que serviu como protótipo a ser adotado nos demais edifícios. Faz parte da política de responsabilidade socioambiental da construtora prezar pelos projetos que são sustentáveis. Hoje, os clientes estão mais atentos a isso. **(Com Juliana Siqueira)**

8 PERGUNTAS PARA ...

MARIELA GUIMARAES

Felipe Bicalho

Gerente de operações e financeiro do Grupo Artes

Tendo em vista diferenciais que englobam a questão da sustentabilidade, contando com imóveis atraentes para o consumidor e um nome consolidado no mercado, a Artes Construtora tem conquistado muitos clientes a cada dia

Janine Horta*

Com menos de uma década de atuação, a Artes Construtora mostra que não precisa de muito tempo para alcançar grandes conquistas e se estabelecer, de uma boa maneira, no mercado imobiliário mineiro, tornando-se um nome forte.

Nesta entrevista dada ao **Pampulha**, Felipe Bicalho, gerente de operações e financeiro do Grupo Artes, fala sobre o empreendimento, seus principais diferenciais, o comprometimento com questões relativas à preservação do meio ambiente e também acerca de alguns dos lançamentos e suas características.

Fale um pouco da proposta e história da empresa. A Artes Construtora foi criada em 2007. Focada em qualidade e sustentabilidade, a Artes Construtora recebeu, em apenas 14 meses a partir de sua fundação, as certificações de qualidade mais importantes no ramo da construção civil: Nível A do PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat) e a norma ISO 9001: 2008. O conhecimento multidisciplinar que a sustenta foi capaz de impulsionar o crescimento da instituição por meio da colocação de prioridades como inovação tecnológica, administração altamente eficaz e responsabilidade socioambiental.

Tendo iniciado suas atividades na região Oeste de Belo Horizonte, a Artes Construtora evoluiu e se transformou em um grupo forte, diversificado e que não para de crescer. Hoje, compõem o Grupo Artes, além da construtora, a Artes Imóveis, a Artes Mineração e a Artes Prime.

Qual a área mais forte de atuação da empre-

sa? Nossos imóveis residenciais são a imensa maioria de nossos lançamentos, e eles mantêm um padrão classe média/classe média-alta. Nosso primeiro empreendimento comercial foi entregue no ano passado, sendo este de alto luxo.

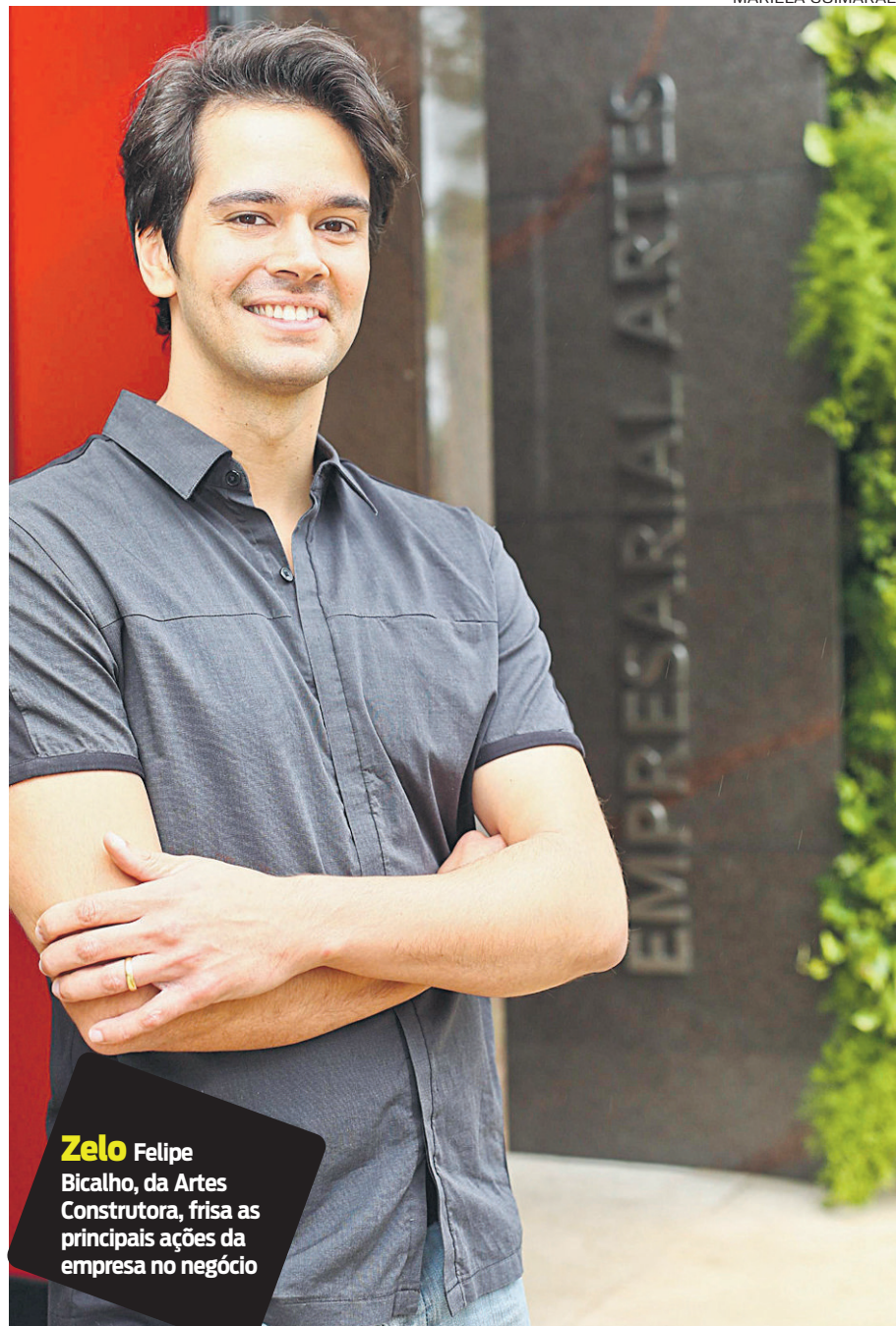
Qual o perfil de seus clientes hoje? Estão em quais regiões de Belo Horizonte? Cerca de 70% dos nossos clientes hoje são jovens, entre 25 e 38 anos, que se casaram recentemente e buscam um imóvel em região nobre, próximo à residência da sua família e com um excelente custo-benefício. Os diferenciais de sustentabilidade que oferecemos

na maior parte dos nossos empreendimentos, além de contribuírem com as questões ambientais, também colaboram para uma economia bastante considerável para os nossos clientes. Aproveitamento de água da chuva para descargas e irrigação de jardins, captação de energia solar para aquecimento da água do prédio e utilização de temporizadores para iluminar as áreas comuns dos empreendimentos são algumas das iniciativas nas quais a economia fica mais óbvia. Sendo assim, acreditamos que nossos clientes buscam imóveis com bom custo-benefício, boa localização e manutenção barata.

Estão trabalhando com um lançamento? Em qual bairro? Descreva esse lançamento. Qual o diferencial? Sim, lançamos, recentemente, o residencial San Carlo, no bairro Santo Antônio – com dois quartos e duas vagas de garagem – que, entre outros diferenciais, já será entregue com uma unidade 100% adaptada a portadores de necessidades especiais, assim como as áreas externas do edifício. Temos outro lançamento, o residencial San Pablo, localizado no bairro Gutierrez, com três quartos. Ele ainda está em fase de projeto e possui todos os diferenciais de sustentabilidade da construtora.

As vendas serão na planta ou após o imóvel ficar pronto? Se na planta, qual o prazo de entrega? Qual a faixa de preço? Os imóveis já estão à venda. O San Carlo será entregue até outubro deste ano, com unidades a partir de R\$ 440 mil. O San Pablo tem entrega prevista para 2016, e as unidades custarão a partir de R\$ 450 mil.

Qual mercado está mais forte no momento em Belo Horizonte? Luxo? Popular? Em quais



Zelo Felipe Bicalho, da Artes Construtora, frisa as principais ações da empresa no negócio

bairros? Que tipo de construção tem sido mais valorizado ou requisitado? Nós atuamos especificamente nas regiões Oeste e Centro-Sul de Belo Horizonte, com imóveis que atendem sempre um mesmo perfil de cliente. Não me sinto confortável para avaliar os cenários de mercado nos quais não atuo, mas, falando especificamente sobre o nicho conquistado pela Artes Construtora, há sempre procura.

Diante da crise hídrica e energética, vocês estão observando métodos construtivos ou materiais e soluções que possam economizar água e energia? Os clientes estão atentos a isso? Nós sempre tivemos essa preocupação, desde nossa fundação, em 2007. Todos os empreendimentos da construtora contam com sistema de medição individualizada de água, o que facilita o controle de gasto por unidade, aumenta a conscientização a respeito do tema e acaba reduzindo o consumo, pois o custo da conta de água é assumido individualmente, e não pelo condomínio. Após consolidarmos esse sistema de medi-

Anualmente mantivemos nossas certificações com auditorias internas e externas e acabamos de receber nossa recertificação

Faz parte da política de responsabilidade socioambiental da construtora prezar pelos projetos que são sustentáveis

ção individualizada, iniciamos, em 2011, em um de nossos empreendimentos, um projeto de captação e aproveitamento de água de chuva, que serviu como protótipo a ser adotado nos demais edifícios. Faz parte da política de responsabilidade socioambiental da construtora prezar pelos projetos que são sustentáveis. Hoje, os clientes estão mais atentos a isso.

Vocês prezam muito a qualidade dos métodos construtivos e materiais empregados, bem como as normas ISO. Fale um pouco sobre isso. Sim, minha dissertação de mestrado em construção civil, pela UFMG, foi a respeito do tema. Assim, essa preocupação esteve presente desde o início de nossas atividades. Conforme dito, fomos certificados em 2009 no Nível A do PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat) e NBR ISO 9001: 2008. Anualmente mantivemos nossas certificações com auditorias internas e externas e acabamos de receber nossa recertificação. (Com Juliana Siqueira).

* Especial para o Pampulha