

VENDE-SE O VERDE

LUIZ FERNANDO DO VALLE
DESCOBRIU UM NOVO NICH
EM PLENO BOOM IMOBILI-
ÁRIO: CONSTRUIR PRÉDIOS
COM DIFERENCIAIS ECOLÓGI-
COS PARA A CLASSE MÉDIA

POR ALINE RIBEIRO FOTO CAPPELLANO

Olhando de fora, o prédio é só mais um dos milhares construídos todos os anos no país. Mas, à medida que se adentra no hall, fica claro que não se trata de um edifício convencional. As paredes do elevador são de madeira de reflorestamento e o som ambiente imita ruídos da natureza. Para economizar energia, o motor é de alta potência e sensores de presença acionam a luz somente quando alguém se aproxima. Como em casas de fazenda, uma horta e um pomar com árvores de diferentes espécies (plantadas pelos próprios moradores, inclusive crianças) fazem parte do condomínio. Tanto nos apartamentos quanto nas áreas comuns há vários itens ecologicamente corretos: ternporizadores nas torneiras do banheiro, sistemas de energia solar para o preaquecimento do chuveiro e de aproveitamento de água da chuva, canos para reciclagem de óleo de cozinha, churrasqueiras que dispensam o uso de carvão extraído de madeira. Dos detalhes do projeto à construção do espaço, tudo foi planejado para ser verde.



>>> QUEM É LUIZ FERNANDO DO VALLE

IDADE 53 anos **NASCEU EM** Porto Alegre **FAMÍLIA** Casado pela segunda vez, tem quatro filhos e quatro netos **FORMAÇÃO ACADÊMICA** Engenharia Civil **CARREIRA** Sempre trabalhou na construção civil. Passou pelas extintas Encol e Atlântica e pela Rossi Residencial **ROTINA DE TRABALHO** 14 horas diárias **CUIDADOS ECOLÓGICOS** Como não queria depender da coleta municipal, contratou uma empresa particular para reciclar o lixo de seu apartamento **DO QUE ELE GOSTA** Ler e assistir a filmes sobre sustentabilidade **AMBIÇÃO** "Desculpe a pretensão, mas eu quero ser o Al Gore da construção no Brasil"

UM NOVO PADRÃO
O empresário Luiz Fernando
do Valle em visita às obras do
Ecolife Vila Leopoldina, em
São Paulo: cuidados am-
bientais e vendas em alta



O responsável por esses cuidados é o empresário Luiz Fernando Lucho do Valle, dono de um grupo de empresas de construção civil com vendas de R\$ 195 milhões em 2007. Com sede em São Paulo, as companhias nasceram com o mesmo intuito: lançar empreendimentos imobiliários que tenham um impacto reduzido no meio ambiente. Em 2005, o engenheiro civil, ex-diretor da Rossi Residencial, escolheu abandonar 28 anos de carreira executiva para se tornar empresário num segmento até então inexplorado, o de edifícios com diferenciais ecológicos para a classe média. O dinheiro veio da venda de seu único apartamento e de um empréstimo cuja garantia foram seus dois carros. Desde então, suas três empresas - a incorporadora Ecoesfera, a imobiliária E-Home e a recém-nascida construtora Ecohome - lançaram cinco edifícios e têm previstos outros oito. As vendas, que eram de R\$ 30 milhões até 2006, cresceram seis vezes no ano passado. "O setor da construção civil é muito competitivo e resistente à inovação. Iniciativas como essa são positivas para movimentar o mercado", afirma Saulo Rozendo, consultor do Centro de Tecnologia de Edificações (CTE), que assessorava empresas com interesses ecológicos.

"Desculpe a pretensão, mas eu quero me transformar no Al Gore da construção no Brasil", diz Valle. É com olhar incisivo, tom de voz firme e convicção de um religioso que ele fala sobre sua aspiração de seguir os passos do ex-vice-presidente dos Estados Unidos, co-ven-

cedor do Nobel da Paz no ano passado por seu ativismo ecológico. Disposição para isso não lhe falta. Tão logo chegou à sala de reuniões de sua empresa, onde concederia uma entrevista para esta reportagem, Valle abriu as cortinas. "É para facilitar a entrada de luz natural e poupar energia." Em seu guarda-roupa, há gravatas, camisas e até mesmo um terno verde. Sustentabilidade (Valle costuma enfatizar a sílaba "sus" todas as vezes que pronuncia a palavra) é um termo recorrente em suas conversas. Com voz alta e fala apressada, como se quisesse persuadir o maior número possível de pessoas, ele chega a enrouquecer ao insistir na importância do tema. "Estou fazendo até curso de oratória para convencer as pessoas da minha causa", diz. Excêntrico, mas eficaz.

Aos 53 anos, Valle toca um negócio que, segundo ele, é planejado de acordo com três objetivos: causar o menor impacto possível no ambiente, proporcionar qualidade de vida aos moradores e reduzir o valor do condomínio em até 30% (uma vez que os prédios consomem menos água e energia elétrica). Batizados de Ecolife, os edifícios têm entre oito e 16 diferenciais ecológicos, e os preços dos apartamentos variam de R\$ 150 mil a R\$ 300 mil, dependendo do número de itens ambientais (veja o infográfico na página ao lado). Assim como o produto, o processo também procura ser ecologicamente correto. A madeira usada vem de reflorestamento e é destinada apenas a acabamentos. O empreendimento é modulado, para evi-

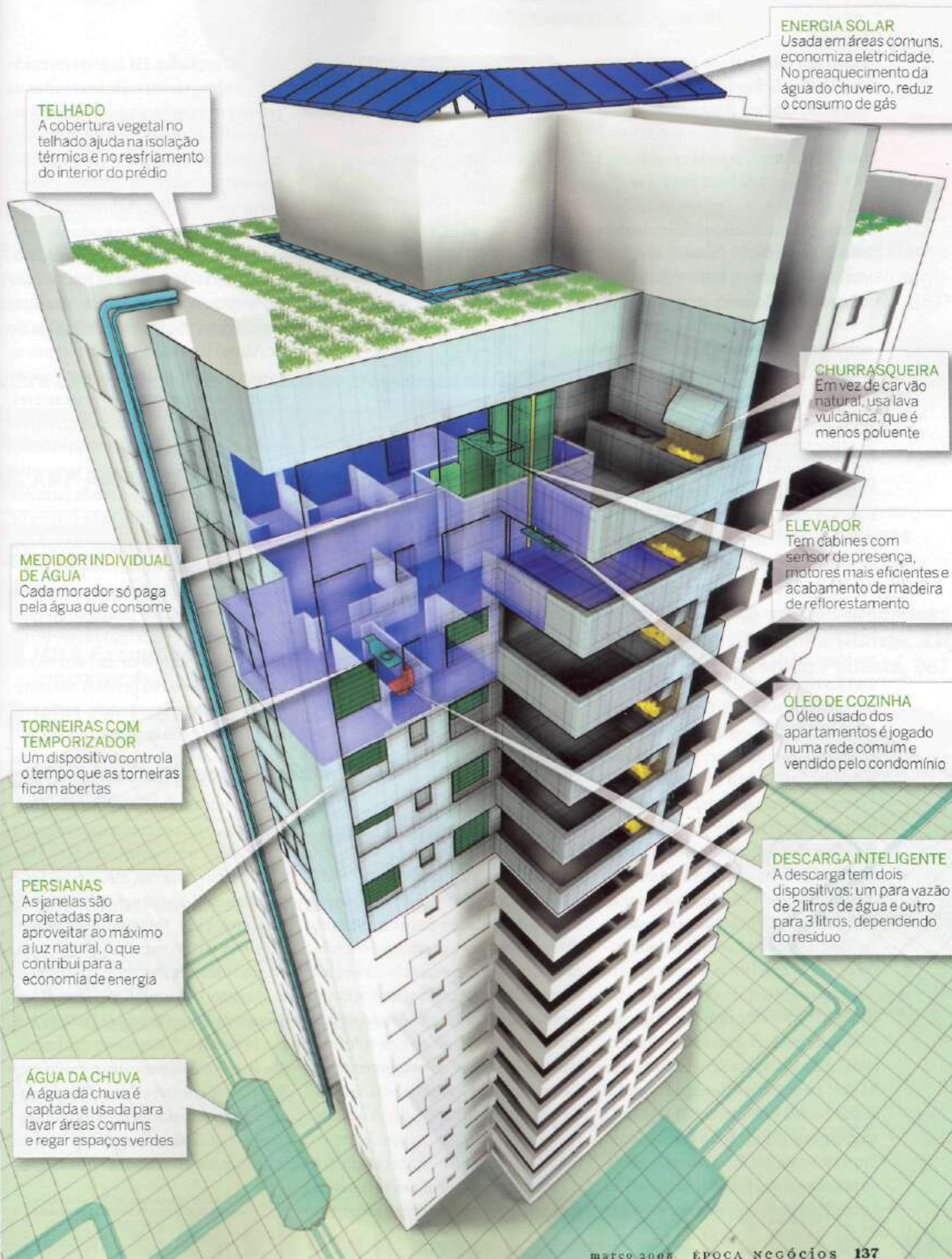
tar desperdícios no uso de tijolos e cerâmicas. Em todos os terrenos, a construtora deve reaproveitar no mínimo 20% dos entulhos, caso haja uma demolição. "Enquanto em outras empresas o conceito ecológico é assessorio, na Ecoesfera faz parte da estratégia do negócio. É padrão", diz Rozendo, o consultor.

DESPERTAR VERDE

Valle faz parte de uma nova geração de empreendedores que começam a considerar a preocupação com o meio ambiente um aspecto central do negócio. Para ele, o despertar para o tema veio às vésperas de completar 50 anos, quando parou para fazer um balanço de sua vida. Foi na praia de Guarapari, no Espírito Santo, durante a virada de 2003 para 2004. Sozinho, sentado numa pedra à beira-mar, ele diz ter feito uma retrospectiva de suas origens, da carreira, da família. "Concluí que, apesar de ter cumprido o que almejava profissionalmente, ainda faltava algo que contribuísse para o bem comum." Naquela época, era diretor comercial da Atlântica Residencial. Pouco tempo depois, a companhia passou por uma crise e fechou as portas. Ele tomou, então, a decisão de abrir o próprio negócio. "Se eu não mudasse naquele momento, não o faria nunca mais", diz.

O empresário conta que passou três meses trancafiado num dos quartos de seu apartamento, debruçado sobre a questão da sustentabilidade. Jogou a palavra num site de buscas na internet e, depois de uma longa pesquisa,

NO GUARDA-ROUPA DE VALLE
HÁ GRAVATAS, CAMISAS E ATÉ MESMO
UM TERNO VERDE. SUA PALAVRA
FAVORITA É SUSTENTABILIDADE



TELHADO

A cobertura vegetal no telhado ajuda na isolação térmica e no resfriamento do interior do prédio

ENERGIA SOLAR

Usada em áreas comuns, economiza eletricidade. No preaquecimento da água do chuveiro, reduz o consumo de gás

MEDIDOR INDIVIDUAL DE ÁGUA

Cada morador só paga pela água que consome

TORNEIRAS COM TEMPORIZADOR

Um dispositivo controla o tempo que as torneiras ficam abertas

PERSIANAS

As janelas são projetadas para aproveitar ao máximo a luz natural, o que contribui para a economia de energia

ÁGUA DA CHUVA

A água da chuva é captada e usada para lavar áreas comuns e regar espaços verdes

CHURRASQUEIRA

Em vez de carvão natural, usa lava vulcânica, que é menos poluente

ELEVADOR

Tem cabines com sensor de presença, motores mais eficientes e acabamento de madeira de reflorestamento

ÓLEO DE COZINHA

O óleo usado dos apartamentos é jogado numa rede comum e vendido pelo condomínio

DESCARGA INTELIGENTE

A descarga tem dois dispositivos: um para vazão de 2 litros de água e outro para 3 litros, dependendo do resíduo

construiu um plano de negócios com 98 páginas. O foco: construção habitacional ecológica. Buscou referências fora do país e usou a técnica da visualização criativa, aquela em que você mentaliza seus desejos para que eles se concretizem no futuro (princípio tratado pela australiana Rhonda Byrne, no best-seller *O Segredo*). Em seus tempos de diretor, ele dava palestras sobre essa mesma técnica para os corretores imobiliários, numa tentativa de aumentar a autoconfiança dos funcionários e, conseqüentemente, as vendas.

Valle tornou-se tão obcecado pelo assunto ecologia que chegou a virar alvo de chacota. Passou a usar roupas verdes, pintou o escritório de verde e comprou papel higiênico da mesma cor. "Era para despertar a curiosidade das pessoas." Hoje, não mais tão rigoroso com as cores, ele vê os resultados de seus esforços. A Ecoesfera foi a primeira incorporadora brasileira a receber pré-certificação para um edifício residencial da Leadership in Energy and Environmental Design (LEED). O selo - criado pelo U. S. Green Building Council (USGBC), organização sem fins lucrativos que discute critérios de sustentabilidade para a construção civil - atesta que o projeto respeita normas como eficiência energética e uso de materiais de menor impacto. A certificação definitiva, porém, só poderá ser emitida com o edifício concluído, caso todas as normas do USGBC sejam observadas.

Os clientes da Ecoesfera demonstram aprovar a iniciativa. Segundo Valle, quase 40% das vendas são influenciadas pelos itens ecológicos. "Fechei negócio por causa dos diferenciais", diz a bailarina Renata Botta, que há dois meses mora numa das unidades do Ecolife Butantã, em São Paulo. O modelo também agrada a investidores. Em meados de 2007, Valle vendeu 50% do negócio para o fundo Brazilian Real Estate Partners, cuja gestora é a Max-



FONTES: UNITED STATES GREEN BUILDING COUNCIL; WORLD BUSINESS COUNCIL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT; AGENCIA NACIONAL DE ÁGUAS E CIVIL ENGINEERING RESEARCH FOUNDATION

Cap, uma das gigantes do setor imobiliário. O investimento do fundo será de R\$ 100 milhões durante este ano. "Temos ótimas expectativas em relação à Ecoesfera, porque ela conseguiu se organizar e trazer resultados muito rapidamente", afirma José Paim de Andrade, sócio da MaxCap e ex-colega de Valle. "Ele é um sujeito surpreendente. Estuda muito, lê muito, é disciplinado e um grande líder", diz Andrade. Para captar mais recursos, Valle estuda a abertura de capital até 2009.

Na construção civil, assim como em outras indústrias, práticas inovadoras

logo são copiadas. Há hoje no mercado companhias tão ou mais avançadas na preocupação ambiental que a Ecoesfera. A Even Engenharia, por exemplo, usa em seus imóveis madeira certificada e redutores de vazão de água em chuveiros e torneiras. "Isso encarece os apartamentos de 0,5% a 4%, dependendo do nível de detalhe", afirma Silvio Luiz Gava, diretor-técnico da Even. A construtora e incorporadora BKO desenvolveu um movimento pelo "morar bem" na região de Alphaville, em São Paulo, e orienta os compradores a utilizar o condomínio de maneira ambientalmente responsável.

A Ecoesfera chama a atenção pelo pioneirismo e pelo público que conseguiu atingir. Seus clientes têm entre 25 e 45 anos de idade e renda familiar de R\$ 5 mil a R\$ 12 mil. Valle consegue atrair essas pessoas porque oferece um preço menor que o praticado pelo mercado de construção verde. Para isso, usa o conceito de linha de produção e economia de escala criado pelo americano Henry Ford, fundador da Ford Motor Company. Como os prédios são construídos num mesmo padrão, é possível comprar materiais do mesmo modelo em grandes quantidades - e ganhar no preço. Cerca de 80% das unidades são vendidas em até 90 dias após o lançamento, o que representa economia em publicidade e ganho em capital de giro. O apartamento, mesmo assim, é 2% mais caro do que um desprovido de itens ecológicos. "Mas os da concorrência custam 10% mais", diz Valle, que, curiosamente, mora num apartamento alugado. Determinado e ambicioso, o empreendedor revela mais uma vez sua pretensão. "Não quero ganhar dinheiro. Quero deixar um mundo melhor do que encontrei", diz. "Só vou me aposentar quando der meu último suspiro. E você ainda vai me entrevistar no futuro, quando eu ganhar o Nobel." **EN**