Apartamento dos "Jetsons" fica mais perto da realidade
Gustavo Brigatto e Talita Moreira

Incorporadoras, operadoras e varejistas apostam em serviços de automação residencial

Ter uma governanta eletrônica não é mais exclusividade dos Jetsons. Denise atualiza o Twitter, faz pesquisas na internet, realiza ligações telefônicas pelo Skype e controla os compromissos dos donos da casa. Em breve, poderá até fazer compras. Mas Denise não é um robô, como a "Rose" do desenho animado dos anos 60 - é um computador capaz de organizar as tarefas do dia a dia.

Os serviços da governanta virtual estarão à disposição dos moradores do edifício Pinheiros Connection, na Zona Oeste da cidade de São Paulo. O empreendimento, ainda em construção, é o primeiro prédio residencial automatizado lançado pela imobiliária Elite Brasil e pela operadora de telefonia Transit Telecom. O "iApartment", como foi batizado, é apenas um dos vários empreendimentos que estão sendo lançados sob o conceito da automação.

Incorporadoras como Cyrela, Even, Brookfield e Stan Desenvolvimento Imobiliário são algumas das companhias que estão investindo em apartamentos com essas características. Quem fornece a tecnologia são empresas como Transit, Telefônica e até a rede varejista Fast Shop, que criou uma unidade de negócios para cuidar desse tipo de projeto: a Fast Life.

"Ter um apartamento com essas características para vender é um diferencial", diz Leila Jacy, diretora de incorporações da Stan. A companhia, que lançou o primeiro empreendimento automatizado em 2009, fez outra aposta em 2010 e tem mais três projetos para este ano.

A automação residencial não é uma novidade, mas vem ganhando força devido ao perfil dos compradores de imóveis: muitos deles têm menos de 40 anos e estão familiarizados com o mundo da tecnologia. Pesa também o preço em queda dos equipamentos de automação.

Outra mudança é o fato de que a tecnologia não está presente apenas em apartamentos de alto padrão, como ocorreu em outras fases. Hoje, empreendimentos menores, com metragens entre 40 m2 e 60 m2 também recebem os recursos.

O segredo dos projetos de automação moderna está em um pequeno computador do tamanho de um conversor de TV, que centraliza o controle da iluminação, da música, do home theater e da temperatura ambiente. A previsão é de que, em pouco tempo, até eletrodomésticos poderão se integrar ao sistema.

Os comandos podem ser enviados a partir de um controle remoto, telefone celular, tablet e até pela internet. "Todos os equipamentos estão saindo de fábrica com conexões que vão permitir o gerenciamento por meio de sistemas de automação", diz Luiz Pimentel, diretor de marketing de clientes da Fast Shop. A comunicação entre os equipamentos é feita usando sensores infravermelhos e redes Wi-Fi.

Nos projetos da Telefônica e da Fast Life, assistir a um filme no home theater com o conforto de um cinema é fácil: basta acionar o "modo DVD". Imediatamente a iluminação diminui, o volume se ajusta e o filme começa. Só não é possível fazer pipoca sem sair do sofá - ainda.

O custo dos equipamentos que servem de base para a automação geralmente é embutido no preço do imóvel. Segundo Sílvio Bullara, diretor de tecnologia da Elite Brasil, isso representa entre 0,6% e 0,7% do preço total do apartamento. "Há dois anos, chegava a 3% ou 4%", diz.

Se o morador quer mais recursos, contrata um projeto à parte. Os pacotes são modulares. Projetos mais sofisticados podem passar dos R$ 30 mil. Na Fast Life, o pagamento pode até ser parcelado no cartão.

O processo de integração dos equipamentos é feito por uma empresa especializada. É esse o papel de companhias como Transit, Telefônica e Fast Life. As operadoras de telefonia veem na

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais

automação residencial uma oportunidade de vender assinaturas de serviços como banda larga e TV.

"A gente instala os equipamentos e leva uma conexão de fibra óptica. É aí que a automação se une ao mercado de telecomunicações. O cliente assina os serviços se quiser", afirma o diretor de inovação da Telefônica, Benedito Fayan.

Por meio da unidade de negócios At Home, a Telefônica participou de 20% dos lançamentos imobiliários de alto padrão na Grande São Paulo em 2010. Neste ano, a meta da operadora é entrar em 10% dos lançamentos de padrão intermediário. "Ainda não é um mercado de grande volume, mas estamos nos posicionando", diz o executivo.

A meta da Telefônica, apurou o Valor, é alcançar receita de R$ 200 milhões a R$ 300 milhões com os serviços de automação comercial em até três anos. A aposta da operadora são os pacotes de integração mais básicos. "Tudo é possível. Se o cliente quiser programar a torradeira para ligar cinco minutos antes de acordar, ele pode. Mas não é nosso foco."

A Transit investiu R$ 2 milhões na pesquisa e desenvolvimento do sistema de automação da governanta Denise. A expectativa para este ano é vender pelo menos mil apartamentos com a tecnologia em São Paulo, em parceria com a Elite. Pelo acordo, a operadora fica responsável pela manutenção da infraestrutura de telecomunicações dos prédios e pode oferecer aos moradores serviços de telefone, internet e TV. "Teremos pacotes mais competitivos para brigar com as operadoras tradicionais", diz Alexandre Alves, diretor-executivo de tecnologia da Transit.

Para Ricardo Grimone, diretor de incorporação da Even, o pacote de automação acelera as vendas de um empreendimento. Dos 13 imóveis que a companhia lançou com o sistema de automação incorporado nos últimos dois anos, diz ele, só dois não foram totalmente vendidos. Desde de 2009, a automação é um item básico nos empreendimentos da Even.

Ao mesmo tempo em que aposta nas vendas para as incorporadoras, a Fast Life procura ganhar mercado entre os clientes que querem automatizar o ambiente em que vivem. Segundo Roberto Oliveira, diretor da Fast Life, o serviço estará disponível nas lojas da rede em todo o país a partir do segundo semestre. Os projetos, afirma o executivo, custam a partir de R$ 8 mil.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 1 mar. 2011, Empresas, p. B2.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais