

## **CARTA DO PRESIDENTE – dez/07**

Existem limites para priorizar a satisfação do consumidor quando esse busca adquirir um imóvel? Para a Kallas não.

O ano de 2007 foi marcado por um extraordinário acontecimento: relançamos o Sky House, considerado um marco no mercado imobiliário pela inovação de suas plantas. Seu relançamento era aguardado com muita ansiedade por todos. E, como não poderia deixar de ser, foi novamente um estrondoso sucesso de vendas. Vale ressaltar que o Sky House foi o empreendimento que recebeu um dos maiores valores de financiamento imobiliário da história do país, para suprir as necessidades de recursos para sua construção.

Outro acontecimento significativo foi a parceria que acertamos com a Carval, um dos maiores fundos de investimento do mundo, o que já nos levou à aquisição de quatro novos terrenos, nos bairros de moema, brooklin, liberdade e santana. Todos estes empreendimentos estão previstos para acontecer no primeiro semestre de 2008.

Além disso, lançamos em conjunto com a Rossi, o “Jardim Leopoldina”, um empreendimento com 400 apartamentos num terreno de 16.575m<sup>2</sup> de área e, em parceria com a Fortenge e com a Carval, construiremos um empreendimento com 160 apartamentos no sofisticado bairro de Vila Madalena.

Ainda em 2007, lançamos um empreendimento no bairro da Mooca com 150 apartamentos, outro empreendimento na Barra Funda com 240 unidades, na Rua Souza Lima, um dos bairros com maior desenvolvimento verificado na cidade, na esteira do grande sucesso do Home Station.

No setor de empreendimentos populares, estamos preparando um lançamento no bairro de Engenheiro Goulart com 400 unidades, num terreno de 12.500m<sup>2</sup>.

No setor de obras públicas, concluímos para o estado de São Paulo a construção de 05 unidades para menores (CASA) nas cidades de Cerqueira César e Iaras, além de estarmos construindo um Centro de Educação Integrado (CEU) no bairro de Paraisópolis para a prefeitura de São Paulo, rigorosamente dentro do cronograma.

E, adotando uma política arrojada, porém equilibrada, adquirimos diversos terrenos em São Paulo e no interior, nos quais brevemente surgirão importantes empreendimentos com a marca “Kallas”.

Tudo isso só foi e é possível, pela seriedade com que encaramos o mercado. Afinal, para a Kallas existe um único limite: a satisfação de seus clientes.

*Emilio Kallas*