

REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 2 - EDIÇÃO 3 - MAI.2018

Negócios familiares

5 dicas para que a sucessão familiar dê certo na sua empresa

Cidades Inteligentes

O novo conceito de smart cities irá se consolidar?

Novos negócios

Veja o que analisar antes de comprar um terreno

Inovação

Já é possível alugar um imóvel 100% online. Até na assinatura

AUMENTE SEU VGV E ACELERE O VSO COM DADOS

Quem tem informação tem o poder

Marcus Araujo

Presidente fundador da Datastore

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

PORTAL
VGV





Digital. E não é de agora.



Atuação nacional
e internacional



Mais de R\$ 3 bilhões em VGV em
lançamentos para nossos clientes



Crescimento de
300% em 8 anos

Experiência em Marketing Imobiliário. Rede nacional de fornecedores e parceiros.
Projetos executados em mais de 20 cidades no Brasil e exterior.

Traga seu empreendimento para mais perto do consumidor

Campanha de marketing imobiliário
digital com óculos de realidade virtual?

SIM! Agora sua campanha pode contar
também com tour 360° com óculos yesVR



Venha tomar um café com a gente, fique por
dentro desta realidade e conheça nossos pacotes.

www.marketingsim.com.br +55 [11] 2924-5575
inf  /marketingsim contato@marketingsim.com.br



marketing | SIM
Soluções integradas de marketing

Lançamentos de imóveis lideram crescimento no primeiro bimestre de 2018 e distratos caem consideravelmente

Entre janeiro e fevereiro de 2018, foram lançados 6.480 unidades no mercado, superando o volume lançado no mesmo período de 2014

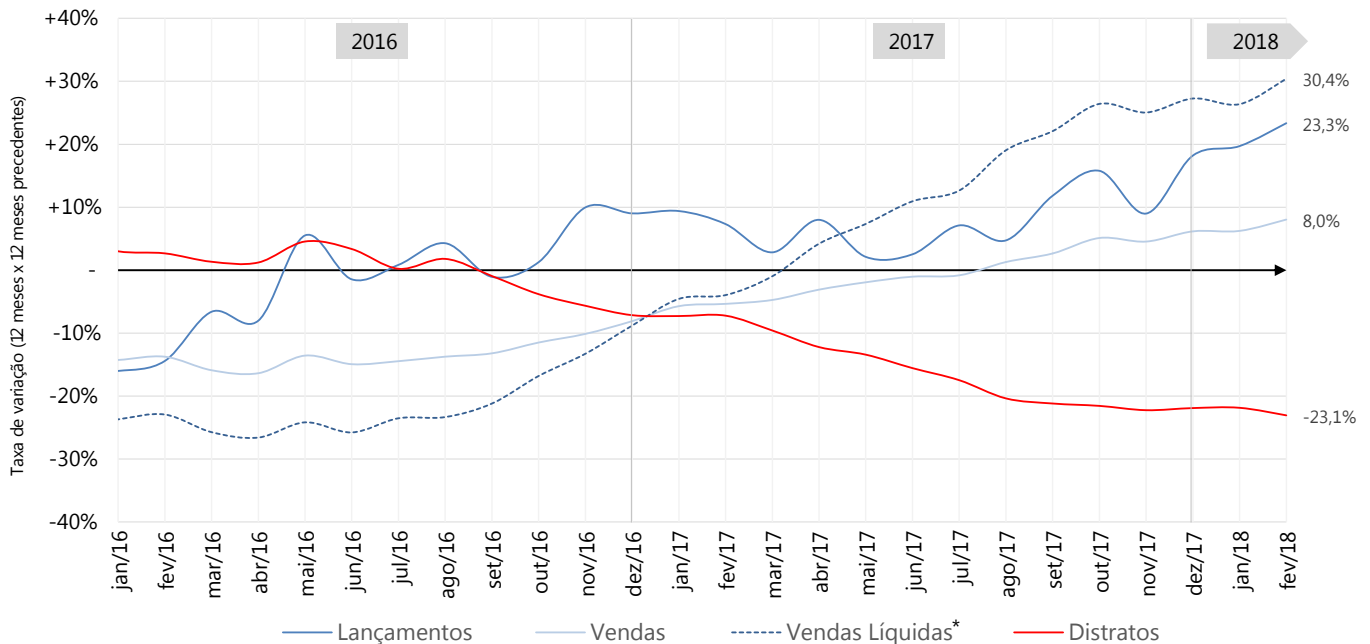
Fonte:



TENDÊNCIAS

fevereiro/2018

Evolução da taxa de variação em 12 meses de lançamentos, vendas, vendas líquidas* e distratos para todos seguimentos**



Preços de locação têm nova alta (+0,54%) em março de 2018

Na variação acumulada nos últimos 12 meses, Índice FipeZap de Locação tem primeira alta desde maio de 2015

Fonte:



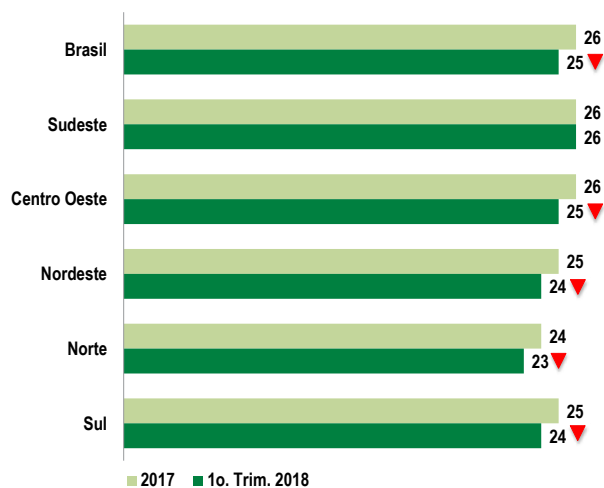
Preço médio anunciado por cidade

LOCAÇÃO RESIDENCIAL (R\$/m²) em Março/2018



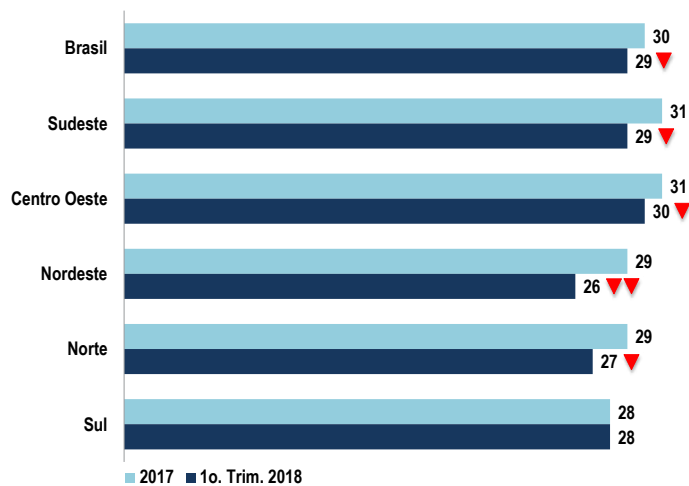
Cenário de Intenção de Compra de Imóveis 24 e 12 Meses - 2017/2018

Intenção de Compra de Imóveis nos Próximos 24 Meses



Público alvo: Famílias com renda familiar mensal a partir de R\$ 1.500,00 residentes em todo o Brasil
Fonte: Datastore - mercadometria. comercial01@datastore.com.br

Intenção de Compra de Imóveis nos Próximos 12 Meses
Dentro do Grupo com Intenção para 24 Meses



Público alvo: Famílias com renda familiar mensal a partir de R\$ 1.500,00 residentes em todo o Brasil
Fonte: Datastore - mercadometria. comercial01@datastore.com.br

Direção

Marcus Araujo
Presidente

Xislene Godoi
Vice-Presidente

Cristiane Uetanabara
Diretora Técnica

Planejamento Técnico

Clayton Nogueira
Matheus Campos

Atendimento

Daiani Pompeu

Relatório

Kennya Rocha
Leonardo Vinci
Hugo Costa

Logística de Campo

Elias da Silva
Luciano Lopes

Diretor Mercado Imobiliário

Izildo Castilho Jr

Gerente Regional Centro Oeste

Rafael Vilela

Gerente Regional Nordeste

Bruno Bezerra

Fonte:



datastore

comercial01@datastore.com.br



* **Bruno Lessa** é Diretor do Portal VGV, autor do livro *Marketing Imobiliário*, palestrante, investidor e velejador amador classe Laser.

✉ contato@portalvgv.com.br

in /lessabruno

📷 /brunolessa.mkt

fb /oliveiralessa

▶ /portalvgv

🐦 /portalvgv

Editorial

Mais do que nunca, é tempo de arregaçar as mangas e ajustar as velas!

Olá! Os bons ventos continuam soprando a favor do mercado imobiliário. Depois de anos de notícias negativas, temos visto que os mesmos fatores que nos levaram a encarar uma ressaca do setor são exatamente os mesmos que estão nos levando a navegar em águas um pouco mais tranquilas.

A taxa de juros, outrora em recorde de alta, está finalmente no menor patamar da história. O crédito, que estava escasso, volta a ser ofertado de forma mais abundante no mercado, puxado especialmente por novas medidas anunciadas pela locomotiva do setor, a Caixa Econômica Federal, e impulsionado ainda mais pela maior atuação dos bancos privados. Os distratos, nosso maior pesadelo, apesar de ainda não terem um desfecho quanto à sua legislação que pretende oferecer mais segurança jurídica, já não assustam como antes devido ao volume reduzido e às vendas feitas com mais critério e qualidade. No cenário político, a resolução de pendências que vinham se arrastando há anos também é um fator importante a ser considerado. E, por fim, o emprego, que é o último item a melhorar em um cenário pós-crise, finalmente começa a dar sinais de retomada.

Notícias do meio empresarial também têm ajudado a trazer mais fôlego para o setor. A onda de divulgação de balanços trimestrais deve apresentar uma melhora no resultado das maiores incorporadoras. A troca de presidente na Caixa Econômica Federal também está sendo vista de forma muito positiva pelo mercado imobiliário, que agora passa a contar com Nelson Antônio de Souza, um homem com vasta experiência em habitação no comando do maior agente financeiro fomentador do nosso setor no país.

Embora o cenário seja bem mais favorável, não podemos descansar. Mais do que nunca, é tempo de arregaçar as mangas, verificar a direção do vento, ajustar as velas e trabalhar arduamente para garantir que a retomada é para valer e estamos navegando no rumo certo.

Afinal, como diz o experiente navegador Amyr Klink, “na crise em alto mar, ninguém dorme até o resolver o problema”. E, convenhamos, o nosso ainda não está resolvido.

Boa leitura!



SUMÁRIO

6 EDITORIAL

8 PÁGINAS AZUIS

Quem tem informação tem o poder

Marcus Araujo

12 NEGÓCIOS DA CONSTRUÇÃO

14 MARKETING IMOBILIÁRIO

16 ACONTECE

18 INOVAÇÃO

Já é possível alugar um imóvel 100% online. Até na assinatura

20 5 dicas para que a sucessão familiar dê certo na sua empresa

22 5 análises que você deve fazer antes de comprar um terreno

24 ARTIGO

Aprovação Legal- é possível um projeto sair ileso (ou quase)?

26 Smart cities

um conceito que veio para ficar

28 COLUNA SOCIAL

EXPEDIENTE

EDIÇÃO 3 - ANO 2 - MAIO 2018

Revista Portal VGV
www.portalvgv.com.br/revista

Editor

Bruno Lessa

Direção de Arte

Paulo Carvalho

Colaboração

José Bonifácio

Revisão

Bruno Lessa

Planejamento

Marketing SIM

Anuncie | Espaço Publicitário

contato@portalvgv.com.br

Publicação especial do Portal VGV
 Distribuição dirigida

Nenhuma parte desta publicação
 pode ser reproduzida sem autorização
 prévia do editor.

As informações contidas nos anúncios
 publicitários aqui veiculados são de
 responsabilidade dos anunciantes.





Marcus Araujo

Presidente da Datastore

Quem tem informação tem o poder

Mesmo com toda a evolução tecnológica e transformação social, o poder da informação segue inabalável. Baseado nesta realidade, o Portal VGV conversou com Marcus Araujo, presidente fundador da Datastore - principal empresa do país em pesquisa de mercado na área imobiliária com atuação direta em lançamentos que somam mais de R\$ 50 bilhões em VGV. Veja o que ele tem a dizer.

Qual a importância dos estudos de demanda de mercado para os lançamentos imobiliários?

Quando se estuda a demanda, se olha para frente, pois quem tem a informação detém o poder. Normalmente, no passado, o único instrumento de pesquisa era olhar o que a concorrência lançou e vendeu, esse instrumento se mostra atualmente completamente ultrapassado. Se o empreendedor lançar algum produto baseado nas vendas passadas de outros produtos, pode ser surpreendido com um grande erro estratégico, pois os que lançaram anteriormente, podem ter esgotado a demanda e o próximo novo empreendimento a ser lançado pode simplesmente ser um grande fracasso.

O mais indicado é pesquisar a demanda, e nisto a Datastore foi a pioneira no setor imobiliário, fomos os primeiros a criar um modelo de negócio que pôde ser escalado e acessado por todos os portes de empreendedores. Atingimos todo o território nacional, temos casos reais de empreendimentos em mais de 1.000 cidades brasileiras, 20% de todos os municípios brasileiros, mas em população essas 1.000 cidades representam mais de 70% da população.

Em que fase é recomendada a contratação de uma pesquisa de mercado?

A pesquisa de mercado como nós desenvolvemos pode ser executada em qualquer fase do negócio imobiliário. Muitos clientes chegam com empreendimentos com alto estoque e querem saber o que podem fazer para melhorar o desempenho. Temos um produto para esta situação, mas na maioria das vezes descobrimos que havia algo errado lá atrás na concepção do produto.

Assim sendo, recomendamos que antes de negociar o terreno onde será o empreendimento já seja realizada a pesquisa, mesmo correndo o risco de investir na pesquisa e não adquirir o terreno, pois se livrar de um terreno onde não cabe um empreendimento dentro das premissas financeiras do empreendedor também é um excelente negócio. Se o terreno já está adquirido, pode desenvolver os melhores produtos para maximizar o VGV. Se já está tudo pronto e aprovado, o empreendedor pode ter a melhor estratégia comercial e de marketing, enfim, em todas as fases é possível realizar uma boa pesquisa com excelente retorno para o empresário e sua equipe.

Além de avaliar a demanda de mercado, o que mais uma pesquisa pode ajudar o empreendedor a conhecer?

No nosso algoritmo, captando a demanda, já se pode obter a velocidade de vendas. Tendo a velocidade de vendas, pode acelerar ou diminuir tecnicamente a velocidade, controlando o

preço dos produtos na largada. Ter a campanha de marca e de produto mais afinada com o público comprador. Pode também fazer ajustes no projeto, melhorando o produto e a vida dos futuros ocupantes dos imóveis.

Qual a metodologia usada pela Datastore para coletar e tabular os dados para que a informação seja confiável?

Primeiramente é muito importante falar que nós somos geradores primários de informações. Hoje em dia há muitas ferramentas que só executam algoritmos em cima de dados secundários, ou seja, dados prontos, já coletados por outros órgãos ou empresas. A Datastore gera in loco, ou seja, em campo, as informações que produz. As entrevistas são todas presenciais e nunca por meio eletrônico ou digital. Quando se fala em precisão amostral, o meio digital é extremamente falho para se fazer inferências.

E o mais importante, a equipe de coleta de dados é interna, mão de obra contrata pela Datastore. Esse é um modelo adotado pela Apple, por exemplo, eles tem o hardware, o sistema operacional e os softwares/aplicativos todos sob controle da Apple.

A Datastore não terceiriza a coleta, muito menos o tratamento das informações. Pois entendemos que se trata de dados que podem mudar a vida empresarial do cliente, então a responsabilidade é nossa. Prezamos para que tudo esteja aqui dentro sob o nosso controle de qualidade.

Poderia citar algum case em que a elaboração de uma pesquisa foi o diferencial para o sucesso do empreendimento?

Isso acontece todas as semanas em algum lugar do Brasil. Acabou de acontecer em Ribeirão Preto, a Copema Empreendimentos lançou o residencial Le Monde Parc com 176 unidades de apartamentos em 22 de fevereiro último. O mercado local está estocado com imóveis prontos disponíveis para serem comprados. Como lançar um novo empreendimento robusto com tantas unidades e se dar bem? Olhando agora, alguns podem achar fácil, mas não foi bem assim. Tudo começou com uma pesquisa da Datastore. No teste de demanda original, haviam 3 metragens, 56 m², 72 m² e 87 m². Percebemos na pesquisa de demanda que o de 56 m² estava sobrecarregado com muita oferta, fadado a um mal desempenho. Foi aí que o escritório de arquitetura Rivaben criou uma nova metragem de 48 m². Além disso o empreendimento conta com energia fotovoltaica e reuso de água, itens que pela pesquisa da Datastore valorizariam o empreendimento. O conceito foi aprovado por 93% e a localização por 93%. Estava tudo pronto para mais um sucesso. Em apenas 45 dias, O Le Monde já se tornou um dos maiores cases de sucesso

de Ribeirão Preto, dado o momento difícil que todo o país atravessa e o excelente desempenho de vendas que obteve, e já se valorizou.

Hoje nós vivemos em um mundo onde a velocidade das mudanças é muito rápida. Isso muda a forma de se fazer e avaliar os dados das pesquisas de mercado? Os dados ficam precívalis mais rápidos?

Depende. Existem mudanças de expectativas com relação aos imóveis, com relação ao comportamento de mídia, mas a velocidade de vendas não muda assim tão rápido, ela está atrelada aos indicadores econômicos que são os fundamentos externos e atrelada aos fatores que podem mudar o desempenho, que nós chamamos de fundamentos internos: conceito, metragens, preços e localização. Então, não há o menor risco de um dado sobre velocidade de vendas e momento ideal para o lançamento ficar obsoleto numa pesquisa da Datastore.

Para você, que tem dados de mercado de todo o Brasil e ainda tem rodado o país com uma agenda intensa de palestras, apresentações e reuniões, qual o potencial que você enxerga do nosso mercado imobiliário?

O potencial é gigantesco, ainda mais agora que o mercado está retraído. Sempre digo que 25% dos brasileiros com renda acima de R\$ 1.500,00/mensais querem comprar um imóvel em até 24 meses. Por alguns fatores essa compra não está acontecendo, está represada, pois destes apenas 30% querem comprar em até 12 meses, reduzindo a velocidade de vendas. Mas não se enganem, muita gente não está comprando produto pronto do estoque, porque muitos produtos já estão obsoletos e fora da expectativa. Produtos novos já estão se vendendo bem em todos cantos do Brasil.

Na sua opinião, o empresário da construção civil está preparado para aproveitar estas oportunidades?

Infelizmente não. A grande maioria pensa em lançar aquele empreendimento que estava pronto e aprovado no início da crise e que o projeto foi engavetado. Fica claro que a demanda mudou, as expectativas mudaram e estes produtos precisam ser revisados. Estamos falando de 10% a 15% menos de área privativa em qualquer programa imobiliário de apartamentos e até 50% no tamanho dos terrenos, mas não vale sair aplicando isto deliberadamente como regra, é preciso uma pesquisa específica para o terreno e o projeto, para ver como adequar-se às novas expectativas.

Para você que trabalha com pesquisa de mercado há mais de 20 anos, qual a mudança mais evidente que você enxerga no consumidor de imóveis?

Liberdade de escolha. Com todo o respeito, o consumidor de imóveis não depende mais de um filtro de um empreendedor ou mesmo corretor de imóveis para conhecer um produto imobiliário. Ele mesmo identifica todas as informações, conversa com amigos e parentes ou até desconhecidos pela Internet e já sabendo o que ele quer. Essa é a grande mudança. Antes ele precisava ir a um stand de vendas, ficando muito mais suscetível a adquirir o seu produto. Isso realmente mudou, ele pode escolher qualquer um ou mais de um produto antes e visitar apenas o que interessa. Quem se sair melhor, leva a venda.

Você mencionou que “quem tem informação tem o poder”. De uma forma bem direta e prática, como o empresário pode ter mais sucesso em seus negócios usando dados de mercado?

Não adquira terrenos sem uma pesquisa. O melhor produto, com VGV potencializado, e a melhor velocidade de vendas pode ser algo real com uma pesquisa da Datastore em mãos.



Marcus Araujo é presidente da Datastore e especialista em inteligência para o mercado imobiliário. Fundou a Datastore em 1994, aos 24 anos de idade, ainda recém graduado em Estatística. Nestes 23 anos levou a Datastore de Campinas-SP para todo o Brasil, realizando +de 3.300 pesquisas para +de 500 empresas por todo o território nacional. É especialista em demanda e comportando do consumidor no mercado imobiliário. Já foram lançados +de 50 bilhões em VGV de empreendimentos de todas as categorias com inteligência de pesquisas da Datastore. Em 2013 fundou a Stratesign, uma agência de marketing especializada em mercado imobiliário que desenvolve marcas imobiliárias, conceito de empreendimentos imobiliários e ferramentas on line poderosas. Em 2017 tornou-se um dos principais palestrantes do mercado imobiliário e está percorrendo todo o Brasil na palestra “Road Show Datastore Cenário Imobiliário” onde já viu +de 20 grandes cidades. Também criou o workshop “Os Especialistas” com outros profissionais de renome do mercado imobiliário com duração de um dia inteiro já realizado em Recife-PE, Goiânia-GO e Florianópolis-SC. E em 2018 funda a M1, uma empresa que ancora as palestras e também origina negócios imobiliários. Sua novas ideias atraem colaboradores, parceiros, clientes e o mercado. Acompanhe pelo Instagram: @marcusaraujo.



sua house

one stop solution

*Soluções e serviços para
incorporadoras e construtoras
venderem mais*

Saiba mais em www.suahouse.com

(11) 4349-1040



Um homem da habitação na presidência da Caixa Econômica Federal

Nelson Antônio de Souza, que até então respondia pela Vice-Presidência de Habitação do banco, passa a assumir o comando geral da instituição. O antigo presidente, Gilberto Ochi, assumiu o Ministério da Saúde.

Em um momento de extrema importância para a economia do país, o mercado imobiliário foi surpreendido com uma notícia positiva: a Caixa Econômica Federal passa a contar com um novo comando. O presidente Michel Temer deu posse no dia 2 de abril a Nelson Antônio de Souza, que ocupava a vice-presidência de habitação do banco.

Nelson Antônio de Souza iniciou carreira na Caixa em 1979. Já ocupou os cargos de diretor-executivo de Gestão de Pessoas, chefe de gabinete da Presidência e superintendente nacional da Região Nordeste e do FGTS. Em 2014, assumiu a Presidência do Banco do Nordeste e em agosto de 2015 tomou posse como vice-presidente de Habitação da Caixa.

O mercado imobiliário recebeu com entusiasmo a notícia de que um executivo com vasta experiência em habitação estará no comando do banco que hoje é o principal fomentador de crédito e financiamento imobiliário no país, em um momento estratégico de retomada do setor. Em menos de 30 dias no cargo, já anunciou medidas de impacto, como a redução das taxas de juros do crédito imobiliário com recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) e o aumento do teto para financiamento de imóveis usados, que passou de 50% para 70%. Durante o mesmo comunicado, a Caixa também anunciou a retomada do financiamento de operações de interveniente quitante (imóveis com produção financiada por outros bancos) com cota de até 70%.

As mudanças começaram a valer a partir do dia 16 de Abril.

TUDO O CUIDADO
PARA VOCÊ
CONSTRUIR O
MAIS IMPORTANTE:
SEU PATRIMÔNIO.

agende uma
demonstração



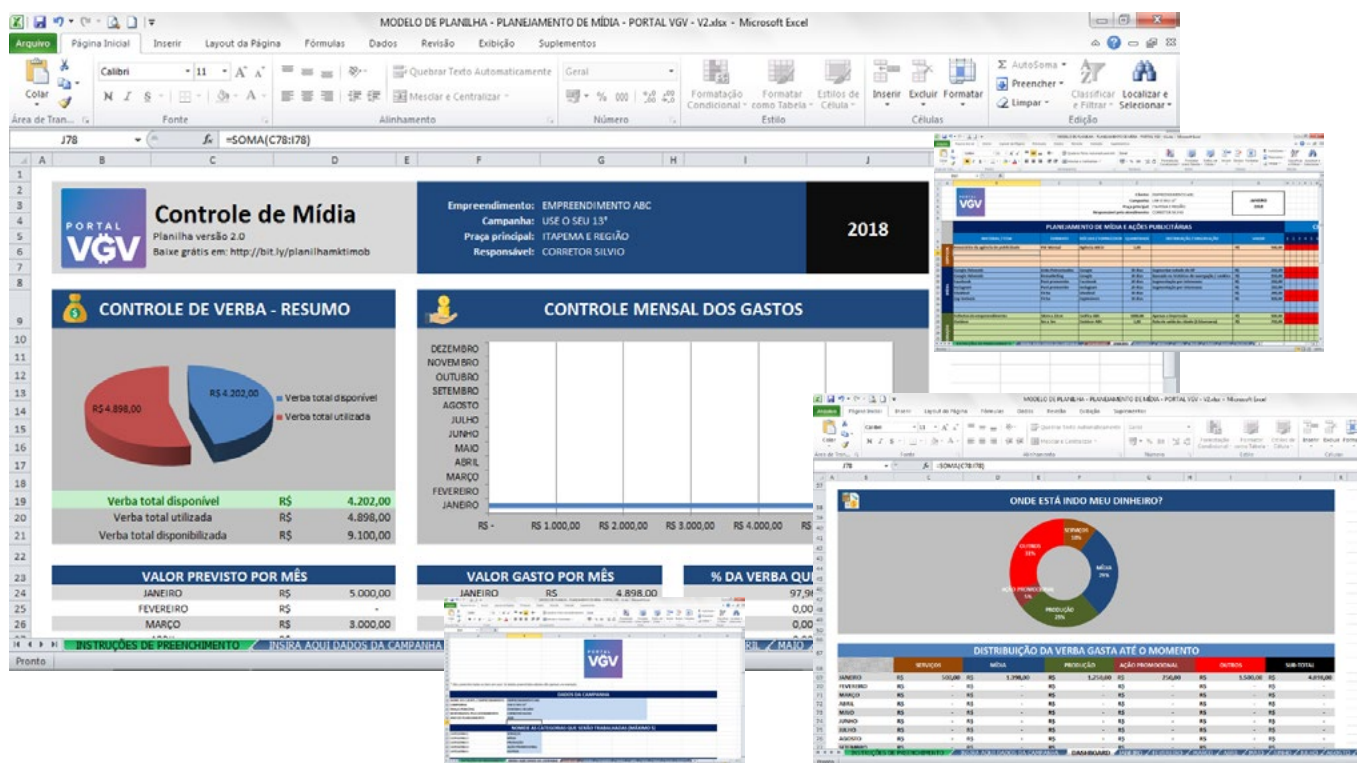
mega.com.br
0800 770 6644

A **Mega** oferece
sistemas de gestão
que tornam sua
empresa ainda **melhor,**
mais ágil e eficiente.
Tudo isso com um item
de fábrica que ninguém
mais tem: **o cuidado.**

Mega Sistemas de Gestão.
Sistema porque você precisa.
Humano porque você merece.



Planilha gratuita permite controlar investimentos em campanhas de marketing imobiliário



Controlar os investimentos feitos em campanhas de marketing imobiliário pode ser desafiador, especialmente para pequenas empresas e profissionais autônomos - como é o caso dos corretores de imóveis - que não possuem um ERP, CRM ou software de controle de mídia com módulo financeiro.

Pensando nisso, Bruno Lessa, diretor do portal VGV e autor do livro Marketing Imobiliário, criou um modelo de planilha em Excel para controle e planejamento de mídia em campanhas de marketing imobiliário.

A planilha tem uma dashboard com resumo do consumo de verba e abas individuais para controle do plano de mídia de cada mês, com cronograma de veiculação. É possível customizar as guias de acordo com sua necessidade.

É muito útil principalmente para quem trabalha no marketing de pequenas e médias empresas e diariamente precisa responder a perguntas como "Onde está indo o meu dinheiro? Quando devo renovar cada anúncio? Qual a verba que ainda tenho disponível?"

Baixe GRÁTIS pelo site: <http://bit.ly/planilhademidia>

+VGV
+RESULTADO
+VELOCIDADE
=SUCESSOMETRIA

STRATEGISIGN



3.300
pesquisas realizadas



500
empreendimentos lançados

PESQUISA DATASTORE A ÚNICA QUE VEM COM **SUCESSOMETRIA**

Para se obter êxito nos negócios imobiliários faz-se necessário o conhecimento profundo das variáveis que regem o comportamento de compra dos clientes.

Ao longo de 23 anos, a Datastore tem desenvolvido e aperfeiçoado um algoritmo de pesquisa de mercado que explica o sucesso.

Seja uma nova área opcionada ou um produto definido e pronto para ser lançado, conte com a Sucessometria Datastore.



Marcus Araujo
Presidente Datastore



+20
PALESTRAS
EM 2017



+3.000
PARTICIPANTES



datastore

www.datastore.com.br
contato@datastore.com.br

Tel./Fax: +55 19 **2138-2525**

f in @ /mundodatastore



Congresso VGV segue levando conteúdo relevante para empresários do setor imobiliário em todo o Brasil

Apenas no primeiro trimestre, mais de 500 empresários se inscreveram para participar dos encontros regionais promovidos pelo Portal VGV

Imagine de um lado empresários e dirigentes de pequenas, médias e grandes empresas do segmento imobiliário com sede de conhecimento e vontade de produzir mais habitações e gerar mais empregos. De outro lado, agentes financeiros com recursos disponíveis para investir querendo selecionar empresários potenciais para fomentar novos negócios. E ao redor deste universo, empresas de tecnologia, estudos completos de oferta e demanda e especialistas em gestão prontos para transmitir informação de qualidade e auxiliar ambos os lados a atingir seus objetivos. Agora junte tudo isso em uma única sala, durante um dia com uma programação de apresentações multidisciplinares e atividades que favorecem o networking. Está pronta a receita para uma iniciativa de sucesso.

Assim é o Congresso VGV, que tem rodado o Brasil reunindo a elite do mercado imobiliário de cada região por onde passa e movimentando significativamente a economia destes locais. Apenas para se ter ideia, somente no primeiro trimestre mais de 500 empresários e cerca de 1.000 profissionais se inscreveram para participar dos encontros que já aconteceram nos estados de São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais. Como as vagas são limitadas, infelizmente nem todos conseguiram participar,

tornando o evento ainda mais concorrido.

De acordo com Bruno Lessa, diretor do Portal VGV, "o objetivo do Congresso VGV é levar para empresários do mercado imobiliário de diversas regiões do país dados econômicos, pesquisas e análises da oferta e demanda para que possam, assim, tomar decisões com segurança. Por este motivo, são escolhidas cidades que possuem papel de protagonista em uma microrregião", afirmou.

Já o presidente da Caixa Econômica Federal, Nelson Antônio de Souza, declarou recentemente em entrevista: "Nós, da Caixa, acreditamos que uma iniciativa como esta do Portal VGV em realizar os congressos é uma iniciativa pioneira que trará grandes benefícios para estas economias, para a população destes municípios e, em geral, todos vão ganhar", afirmou.

Em pouco tempo, o evento se tornou tão importante que até os representantes das Prefeituras Municipais (Prefeitos, Secretários de Habitação e de Desenvolvimento Econômico) têm participado espontaneamente dos encontros, enxergando uma boa oportunidade de dialogar de forma transparente com a iniciativa privada,

gerando, assim, mais desenvolvimento para as cidades que administram.

Além das palestras e apresentações, o Congresso VGV visa promover uma experiência de se vivenciar na prática alguns dos temas apresentados. Para isso, são escolhidos locais considerados inovadores e que proporcionam uma visita técnica como parte da programação. Em fevereiro,

o encontro ocorreu na Melicidade em Osasco (campus do Mercado Livre no Brasil, vencedor do prêmio Master Imobiliário), em março ocorreu na Cidade Criativa Pedra Branca em Palhoça-SC (case mundial de urbanismo orientado pelo urbanista Jaime Lerner) e em Abril na Granja Marileusa em Uberlândia-MG (projeto urbanístico com tecnologia de ponta que tem revolucionado o vetor de maior crescimento do Triângulo Mineiro).



Participantes do Congresso VGV durante visita técnica na sede do Mercado Livre no Brasil

Confira a relação das cidades que receberão o Congresso VGV neste ano e programe-se:

Congresso do Mercado Imobiliário de Osasco, Barueri e Região

Local de realização: Osasco-SP

Data: 27 de Fevereiro de 2018

Informações: www.portalvgv.com.br/osasco

**EVENTO REALIZADO
SUCESSO DE PÚBLICO**

Congresso do Mercado Imobiliário de Santa Catarina

Local de realização: Palhoça-SC

Data: 15 de Março de 2018

Informações: www.portalvgv.com.br/santacatarina

**EVENTO REALIZADO
SUCESSO DE PÚBLICO**

Congresso do Mercado Imobiliário do Triângulo Mineiro

Local de realização: Uberlândia-MG

Data: 19 de Abril de 2018

Informações: www.portalvgv.com.br/triangulomineiro

**EVENTO REALIZADO
SUCESSO DE PÚBLICO**

Congresso do Mercado Imobiliário de Fortaleza e região

Local de realização: Fortaleza-CE

Data prevista: 23 de Maio de 2018

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/fortaleza

Congresso do Mercado Imobiliário de Goiânia e região

Local de realização: Goiânia-GO

Data prevista: 5 de Junho de 2018

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/goiania

Congresso do Mercado Imobiliário de Cuiabá e região

Local de realização: Cuiabá-MT

Data prevista: 8 de junho de 2018

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/cuiaba

Congresso do Mercado Imobiliário da Região dos Lagos

Local de realização: Cabo Frio-RJ

Data prevista: A definir

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/regiaodoslagos

Congresso do Mercado Imobiliário de Ribeirão Preto e região (segunda edição)

Local de realização: Ribeirão Preto-SP

Data prevista: Agosto/2018

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/ribeiraopreto

Congresso do Mercado Imobiliário de João Pessoa e região

Local de realização: João Pessoa-PB

Data prevista: A definir

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/joaopessoa

Construindo o Grande ABC

(realização em parceria com ACIGABC)

Local de realização: A definir (Grande ABC)

Data prevista: 24 de Outubro de 2018

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/grandeabc

Congresso do Mercado Imobiliário do Vale do Paraíba

Local de realização: São José dos Campos-SP

Data prevista: A definir

Pré-inscrições: www.portalvgv.com.br/valedoparaiba

Já é possível alugar um imóvel 100% online. Até na assinatura.

Imobiliárias já começam a adotar assinaturas digitais na maioria de seus contratos. Saiba como funciona.



Foi-se o tempo em que alugar um imóvel era burocrático e demorado. Todo aquele processo que chegava a durar até 30 dias e envolvia desde a ligação para a imobiliária, atendimento do corretor, marcação de visitas, remessa de documentos, avaliação da ficha do inquilino, preenchimento do contrato, impressão, reconhecimento de firma e, por fim, assinatura, hoje em dia pode ser feito em menos de 24 horas - sem sair de casa. Tudo graças às assinaturas digitais.

Na prática, funciona assim: a imobiliária ou o corretor de imóveis que está representando a locação de um imóvel utiliza um sistema que possui as certificações digitais necessárias para habilitar esta transação (como é o caso do DocuSign, por exemplo) e adiciona campos que podem ser assinados digitalmente em um contrato. O cliente recebe por e-mail estes documentos, assina através do mesmo sistema e devolve para a imobiliária ou corretor. Até mesmo a fiança locatícia e/ou o pagamento da locação podem ser viabilizados online. Tudo isso em minutos.

A essa altura você pode estar se perguntando: mas assinatura digital tem validade jurídica? A resposta é SIM! A Medida Provisória nº 2.200-2/2001 respalda legalmente a realização de transações eletrônicas seguras com o Certificado Digital, garantindo a segurança jurídica. Ou seja, o que no passado era um grande impeditivo para a adoção definitiva desta tecnologia, hoje se torna um grande motivador, já que as transações feitas com Certificado Digital já são consideradas mais seguras do que as assinaturas de próprio punho.

Em mercados mais maduros, como é o caso dos Estados Unidos, este tipo de facilidade já é utilizado em larga escala há um bom tempo. A RE/MAX, por exemplo, rede global de imobiliárias presente em 99 países, já processa cerca de 80% dos contratos de locação nos Estados Unidos assinados digitalmente. No Brasil, desde que começou a usar a plataforma no ano de 2016 para assinar eletronicamente contratos de locação nas modalidades "Seguro-Fiança" e "Garantia Aluguel", já registrou 30% das negociações efetuadas digitalmente.

Exemplos de empresas que adotaram a assinatura digital em seus contratos não faltam. A Souza Gomes, imobiliária da cidade mineira de Juiz de Fora que é reconhecida nacionalmente por suas inovações, já utiliza a assinatura digital e tem como meta encerrar o ano de 2018 assinando todos os seus contratos digitalmente. "Ao longo dos anos temos buscado, ao máximo, desburocratizar a locação. Percebemos que uma das grandes insatisfações dos clientes de aluguel era esse "vai e vem" do contrato de locação. Em muitas vezes, era comum que o contrato "viajasse" por correio, passando por duas ou três cidades para recolher assinatura de todos os envolvidos na documentação e isso demanda um tempo desnecessário. Além disso, o custo de envio e de reconhecimento de firma dessas assinaturas era outro problema. A assinatura digital resolveu todas essas questões de uma só vez, além de conseguirmos assinar um contrato em minutos", afirma Diogo Souza Gomes, CEO da imobiliária.

As vantagens de se utilizar a assinatura digital são inúmeras. Além da redução da burocracia e do tempo para formalização do contrato, facilitando a vida de quem aluga, este tipo de processo digital também ajuda a reduzir sensivelmente os custos com funcionários, cartórios, impressões e remessa de documentos. A sustentabilidade também é um importante fator a ser considerado, já que a redução da necessidade de papel ajuda a contribuir para a preservação do meio ambiente.

Com tanta facilidade, é normal que esta nova modalidade gere certa estranheza entre as partes envolvidas, especialmente o inquilino e o proprietário do imóvel, até então acostumadas com o processo burocrático, mas nem isso tem impedido a sua adoção. "Percebemos que isso é novidade para a grande maioria dos clientes. Eles se surpreendem com a simplicidade do processo, perguntando: "É só isso mesmo?". E esse é o nosso grande objetivo: fazer tudo da forma mais simples e rápida possível. Quanto aos proprietários dos imóveis, eles entendem que, se passou pelo nosso jurídico, automaticamente a Souza Gomes está se responsabilizando por esse novo processo. Ou seja, está aprovado por nós", comenta Diogo Souza Gomes.

Apesar de todos os avanços entre proprietários, inquilinos e imobiliárias, é importante ter em mente que há outros agentes que ainda precisam se envolver um pouco mais com esta nova modalidade para que ela seja difundida de vez. No caso da Souza Gomes, um dos empecilhos é a concessionária de energia. "Ainda não tivemos nenhuma objeção em relação ao processo de assinaturas digitais, mas o que mais nos preocupa é a lentidão dos órgãos públicos para aceitar esse novo procedimento, como a companhia de energia de Juiz de Fora (CEMIG)", conta Diogo. Em um mundo onde a tecnologia anda a passos largos, o que muitas vezes atrasa o seu desenvolvimento continua sendo o fator humano.



"Todos os processos na locação da Souza Gomes podem ser feitos online, desde o envio da proposta com todos os documentos até os pagamentos feitos com boleto bancário (que o cliente recebe por e-mail ou pega direto no site em sua área privativa). O cliente hoje só precisa vir na Souza Gomes para pegar as chaves do imóvel e, claro, tomar um cafezinho com a gente."

**- DIOGO SOUZA GOMES - CEO DA IMOBILIÁRIA SOUZA GOMES
DE JUIZ DE FORA-MG**



5 dicas para que a sucessão familiar dê certo na sua empresa

No mercado de venda de imóveis é muito comum que os filhos dos gestores acabem assumindo cargos da diretoria, conforme eles se aposentam. O processo de sucessão familiar nas imobiliárias, quando aplicado corretamente, tende a perpetuar o sucesso do empreendimento entre as gerações.

Contudo, para que a transição não seja problemática, é imprescindível que haja uma conscientização a respeito da inevitabilidade de mudanças na gestão, além da forma como os processos operacionais da empresa são conduzidos. Afinal, esse é um momento crítico e, se não for bem conduzido, a empresa pode fechar as portas.

Portanto, neste artigo separamos as principais dicas para que a sucessão familiar em uma imobiliária funcione perfeitamente e não comprometa os resultados do negócio. Continue a leitura para conferir tudo o que você precisa saber sobre o assunto!

1. Separe assuntos familiares dos negócios

Independentemente de qual seja o segmento em que o empreendimento atue no mercado, é muito comum que empresas familiares sofram com esse inconveniente: a dificuldade em separar assuntos familiares dos assuntos pertinentes aos negócios.

Defato, esse é um procedimento que exige bastante maturidade de todas as partes envolvidas. Porém, para otimizar o

processo e garantir sua eficiência, é altamente recomendado que a imobiliária crie um conselho administrativo.

No conselho administrativo todos os assuntos pertinentes aos interesses da empresa, assim como suas metodologias de trabalho e objetivos, podem ser discutidos, evitando que esse tipo de assunto seja levado aos corredores da imobiliária ou em encontros familiares informais.

2. Saiba administrar a divisão de responsabilidades

Como fazer com que a sucessão familiar nas imobiliárias funcione quando se tem mais de um filho? Pois bem, o assunto se torna ainda mais delicado, mas pode ser resolvido com profissionalismo, maturidade e disciplina.

Nos casos em que há mais de um filho, é aconselhável que sejam delegadas responsabilidades e funções específicas para cada um. Por exemplo:

- um filho assume a diretoria de vendas;
- o outro filho assume o departamento de locações;
- um filho assume a diretoria de marketing e assuntos comerciais;
- o outro filho lida com a implementação de tecnologia e com os recrutamentos.

A forma como a gestão será definida fica a critério do dono da imobiliária. O fato é que todos os envolvidos precisam

concordar com suas posições dentro da empresa e ficar cientes sobre até onde devem ir os direitos e os deveres de cada um.

Discussões pessoais sobre assuntos de família jamais devem acontecer no ambiente profissional, tampouco deve ser estimulada a competitividade negativa entre os filhos pelo "poder da empresa".

3. Certifique-se de que o sucessor tem o perfil do cargo

Certamente, este é um item de grande relevância em todo o processo de transição. Afinal, para que a imobiliária continue a prosperar, é imprescindível que sua gestão seja assumida por alguém que tem a mesma sede por resultados e trabalhe nos mesmos moldes que seus gestores antigos.

Cada empresa tem um diferencial competitivo no mercado em que atua como, por exemplo, a forma como atende seus clientes, a agilidade na entrega dos serviços prestados e assim por diante.

O que queremos dizer é que ao assumir a cadeira da diretoria, se o filho tiver um perfil que não se enquadre ou não se qualifique para o cargo, o modo como a empresa atua e se relaciona com seus consumidores e concorrentes, em geral, pode perder a identidade.

Os clientes antigos, que já foram fidelizados com o decorrer de anos de uma boa relação comercial com a gestão antiga, ao perceberem que os valores da empresa mudarão juntamente ao processo de transição, podem perder a confiança no negócio.

Sem dúvidas, este é um dos maiores desafios que a sucessão familiar nas imobiliárias enfrenta: a transferência de carisma e perfil de liderança entre o fundador e seus herdeiros.

4. Conte com a ajuda de um colaborador para a transição

Ainda que o sucessor seja um membro da família e tenha passado uma grande parte de sua vida no ambiente da empresa, a imobiliária não deve poupar esforços para prepará-lo para a mudança, concorda?

Para isso, é muito importante contar com a ajuda de alguém que tenha bastante experiência e seja da confiança do fundador da empresa, para oferecer auxílio em toda a transição. Ou até mesmo, caso necessário, assumir um cargo superior.

Estamos nos referindo a um colaborador-chave, seja ele um corretor de imóveis antigo ou alguém do departamento de assuntos contábeis, por exemplo. O fato é que deve-se ter o suporte de um indivíduo que já trabalha ao lado da empresa tempo o suficiente para não apenas entender quais são seus objetivos, mas também como passá-los adiante.

5. Alie tradição com modernidade

Para finalizarmos, vale destacar um assunto de grande relevância na implementação de uma estratégia assertiva de sucessão familiar nas imobiliárias: saber aliar o conceito de tradição com modernidade.

Sem dúvidas, esse é um dos pontos em que ocorre mais atritos entre as gerações. Por um lado, é necessário manter tudo aquilo que vem funcionando desde a origem do negócio, assim como é preciso reconhecer que os tempos mudam, o mercado evolui e a mentalidade do consumidor se reinventa.

Portanto, é preciso preservar os alicerces da imobiliária para que ela não perca sua identidade, mantendo-se fiel à grande cartela de clientes que conquistou no decorrer de sua existência.

Mas, ao mesmo tempo é fundamental inovar, trazer conceitos atuais sobre o mercado imobiliário, tendências de consumo, implementar tecnologia na gestão dos processos cotidianos e usufruir tudo que a nova geração tem a oferecer.

O da empresa ter sido fundamentada à base de máquinas de escrever, planilhas em papel, fichas e arquivos, não significa que os filhos não devam trazer melhorias com conceitos de digitalização de processos, tecnologia mobile e aplicativos, sites responsivos, portais imobiliários, atendimento online e assim por diante.

Neste artigo, de colaboração da empresa inGaia, você pôde conferir as melhores práticas para que a sucessão familiar nas imobiliárias seja realizada de maneira eficiente, madura e padronizada, evitando conflitos dentro do ambiente de trabalho e garantindo que identidade da empresa se mantenha sem perder os benefícios da inovação. Você ainda tem alguma dúvida sobre como fazê-la? Consulte os especialistas que contam com vasta experiência em gestão de empresas imobiliárias. Acesse <http://www.ingaia.com.br/> e solicite o contato de um consultor.

A person is shown in silhouette, looking through a telescope. The background is a city skyline at sunset, with the sun low on the horizon, casting a warm glow over the buildings. The person's hands are visible, holding the telescope. The overall mood is one of vision and future planning.

5 análises que você deve fazer antes de comprar um terreno

Comprar um terreno para empreender não é algo fácil. Existem mil variáveis que o incorporador deve levar em consideração para concretizar um negócio.

Dada a complexidade do tema, o Portal VGV convidou Alexandra Monteiro, diretora da One4 Soluções em Real Estate e responsável pelo lançamento de mais de R\$ 1,5 bilhão em VGV, para listar 5 fatores essenciais que todo construtor e incorporador deve avaliar antes de comprar um terreno e desenvolver seu empreendimento. Confira abaixo:

1. Legislação incidente sobre o imóvel – as análises a respeito das leis municipais (Plano Diretor, LUOS e

Zoneamento, entre outras), estaduais e federais (Código Florestal, Cetesb, COMAR, entre outras) permitirão saber se o incorporador poderá construir o empreendimento que deseja no local e se o aproveitamento do terreno será suficiente para pagar o valor pelo qual está sendo anunciado no mercado. Também é recomendável que sejam solicitadas as Certidões de Diretrizes da Prefeitura e das Concessionárias de Água, Esgoto e Drenagem, pois se existirem obras a serem realizadas por conta do incorporador (extensões de ruas e redes, por exemplo), estas deverão ter os custos estimados e acrescentados no estudo de viabilidade econômico-financeira para a compra do terreno.

2. Topografia, geologia e condição ambiental – estas análises técnicas têm a finalidade de conferir as medidas e confrontações do imóvel, avaliar os tipos de fundações possíveis para o futuro empreendimento (já que o custo de fundação pode inviabilizar um negócio), conferir se não há nenhum córrego ou manancial dentro dos limites da propriedade e certificar de que o solo e a água não estão contaminados, ou caso estejam, saber exatamente qual o prazo e custo para a remediação. O ideal é que o incorporador contrate às suas expensas estes serviços, mesmo que o dono do terreno os forneça, para que tenha os laudos de profissionais de sua confiança. É praxe o vendedor permitir a entrada no imóvel para a realização destas análises, caso não permita, esteja certo de que há algo errado.

3. Situação jurídica e tributária do imóvel e de seus proprietários – é fundamental ter um bom advogado para realizar a “due dilligence” documental do imóvel e de seus proprietários. Os documentos que costumam ser avaliados são: Matrícula Vintenária e certidões negativas de débitos de tributos e concessionárias do imóvel; Certidões Negativas de todos os tipos e Criminais dos proprietários. No caso de dívidas existentes, é necessário fazer uma análise bem detalhada das condições financeiras do vendedor, pois o terreno pode ser tomado como garantia. Também não é indicado a aquisição de imóveis que tenham ações de usucapião sem julgamento até a última instância ou que estejam ainda em processo de inventário de família, devido ao risco e grande tempo que tais conclusões podem vir a levar na Justiça Brasileira.

4. Concorrência e preço de venda que pode ser praticado na região – analisar o mercado do entorno do terreno

é necessário para entender se o produto que é possível empreender ali é compatível ou não com os concorrentes locais e se o preço que será viável praticar na venda do projeto estará de acordo com as condições de pagamento do terreno e premissas de rentabilidade da empresa. Não é raro o imóvel estar próximo a empreendimentos ótimos, mas a sua localização ser alvo de outro tipo de legislação específica, que impossibilitará empreender em boas condições de mercado, assim, inviabilizando o negócio.

5. Acessibilidade e logística para a execução da obra – avaliar se o terreno encontra-se em uma localização de fácil acesso através de transporte público para que os funcionários da obra possam se deslocar melhor no dia-a-dia e se há restrições de horários para trabalho impostas pela lei é importante, pois estes limitadores têm impacto direto sobre o custo/prazo da obra. Verificar o tipo de vizinhança, os recuos e condições das construções vizinhas, os possíveis acessos ao canteiro de obras também são cuidados que podem prevenir muitos inconvenientes e custos extras de construção.

Naturalmente, cada um destes itens deve ser desdobrado em análises mais profundas. No entanto, já é um excelente norte para auxiliar os incorporadores, desde os de primeira viagem e que ainda estão se firmando no mercado imobiliário até os mais experientes que, muitas vezes, por excesso de confiança acabam deixando passar elementos essenciais.

Importante ressaltar que, que muito além dos itens abordados na matéria, é recomendado sempre a contratação de empresas e fornecedores que são especialistas em cada uma das áreas apontadas, evitando, assim, dores de cabeça futuras.



ACELERE A VENDA E A LOCAÇÃO DE IMÓVEIS

de R\$ 49,90 por R\$ **35,99** **FRETE GRÁTIS** 

promoção válida por tempo indeterminado

Compre agora pelo site oficial

www.livromarketingimobiliario.com.br



Aprovação Legal: é possível um projeto sair ileso (ou quase)?

Por Alexandra Monteiro *

Alexandra Monteiro é Arquiteta e Urbanista, formada em 2001, pós-graduada em Gerenciamento de Projetos, pelo MACKENZIE e pela FGV; cursou Atualização em Marketing, na ESPM, em 2017. De 2008 ao final de 2016, atuou como executiva responsável pela incorporação, marketing e vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e hoteleiros, em diversas cidades do estado de São Paulo, desenvolvendo e lançando mais de R\$ 1,5 Bilhão em VGV. Em 2017, fundou a One4 – Soluções em Real Estate, uma empresa na qual divide seu know-how com outros profissionais do setor, tendo já dado consultoria e gerenciado empreendimentos que somam mais de R\$ 300 Milhões de VGV. É autora de diversos artigos sobre o mercado imobiliário e ministra palestras e cursos para incorporadores, corretores e demais profissionais do segmento.
 Site: www.one4re.com.br
 E-mail: contato@one4re.com.br
 WhatsApp: (11) 96061 – 5444

Incorporar empreendimentos imobiliários no Brasil é quase um ato de bravura, dadas as incertezas que rondam todo o ciclo do negócio, como: economia instável; regras e convenções financeiras oscilantes; burocracia extrema e indefinição de prazos; mão de obra desqualificada; pouca industrialização da construção; carga tributária pesada; inexistência de lei específica que regule os contratos de aquisição de imóveis na planta; dentre tantas outras dificuldades. Entretanto, não existe fase de maior tensão que a de aprovação do projeto nos órgãos públicos. E os profissionais que atuam direta ou indiretamente com a legalização de projetos entenderão bem as situações que irei descrever nos parágrafos abaixo.

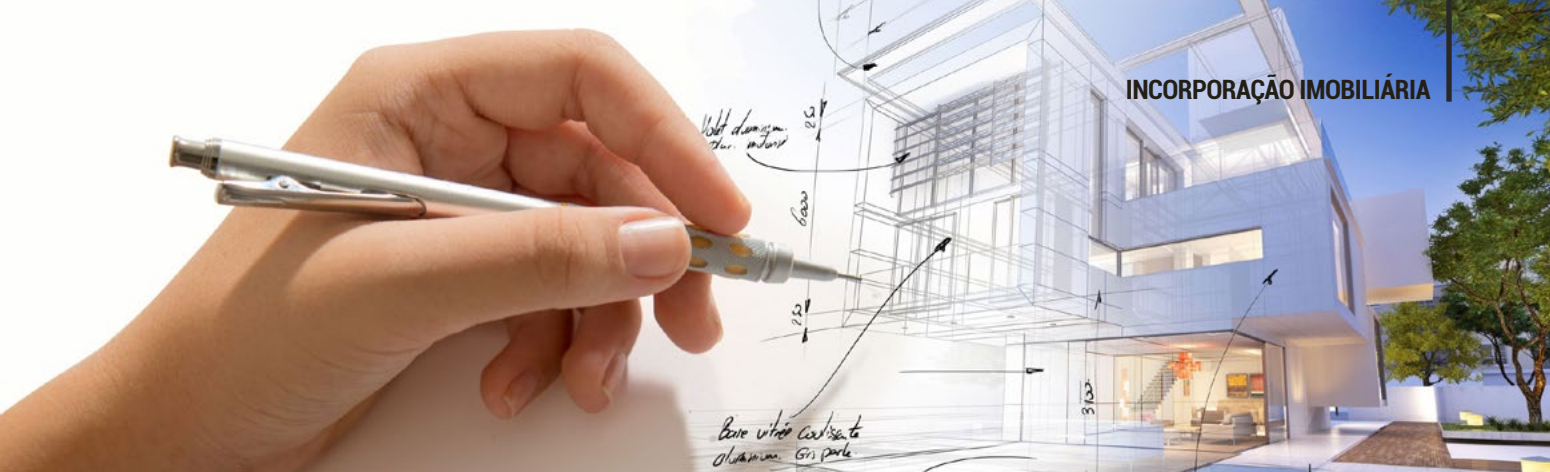
Via de regra, as leis brasileiras foram (e são) escritas, propositalmente, de forma a dar margens às interpretações. Isto é, nada é claro o suficiente que não possa ter seu entendimento sujeito aos interesses de quem está com o poder da “caneta” nas mãos. Não vou, aqui, ater-me a discorrer sobre os interesses aos quais esta prática comum dos nossos legisladores serve, uma vez que o objetivo deste artigo é falar sobre como atuar de forma legal diante destes recorrentes entraves na hora de se obter o deferimento para a execução de empreendimento imobiliário.

Que profissional nunca foi surpreendido por um “Não é permitido pela lei” em algum momento de seu trâmite de aprovação, em alguma Prefeitura, de alguma cidade qualquer, após estudar junto com o arquiteto, minuciosamente, todo o calhamaço de leis e normas para seguir rigorosamente a legislação em seu projeto? Aí, ao questionar onde está escrito que não se é permitido, foi surpreendido com um “Veja bem, aqui diz que você pode fazer assim, mas neste outro parágrafo diz que se for em tal situação é necessário fazer deste outro jeito, etc, etc, etc”... E pronto, começou a ladainha para dificultar todo o curso de aprovação, que já é demasiadamente burocrático.

Mas, o que fazer quando se tem este tipo de surpresa?

Minha resposta é: depende. Tudo depende de “n” variáveis, mas vou tentar elencar algumas possibilidades:

A) É raro, mas o impedimento pode acarretar em uma interferência mínima no conceito do projeto e não ter desdobramentos que prejudiquem a qualidade do produto final e nem onerem a construção. Quando é este o caso, minha sugestão é acatar rapidamente



a solicitação do órgão e ajustar tudo, entregando as plantas alteradas no menor prazo possível para que não dê tempo de os técnicos aprovadores esquecerem tudo que já analisaram e possam dar continuidade ao processo sem perder a celeridade ou correr o risco de encontrarem novo problema ao revisitarem as plantas. Assim, o impacto sobre o cronograma pré-definido será pequeno ou inexistente.

B) Se a proibição influenciar o conceito do projeto ou do produto, alterar drasticamente o partido arquitetônico, ou inviabilizar técnica ou financeiramente o empreendimento, antes de acata-la integralmente, sugiro reler o conjunto completo de leis com muita atenção e olhar crítico para entender se, de fato, não há saída para a interpretação dada pelo corpo técnico de aprovação. Minha experiência de dez anos de mercado e muitos projetos aprovados diz que, quase sempre, há alternativa, sim. No entanto, para obter êxito na argumentação com os técnicos, há que se ter total domínio e estar em conformidade com todas as outras leis estaduais, federais e NBRs existentes, para embasar bem qualquer pleito.

Outra orientação é, primeiramente, conversar com o técnico responsável pela análise e, somente se não houver abertura para a reversão do parecer com ele, solicitar uma reunião com o superior (gerente ou diretor de aprovação). Desta forma, evita-se o desgaste caso a questão se resolva ainda na primeira esfera.

Invariavelmente, o que é importante frisar, é que não se deve aceitar uma negativa que terá impactos consideráveis no produto sem avaliar se a lei é clara ou não, pois, sendo uma questão de interpretação, é possível conseguir amparo legal em outras legislações ou normas. Por exemplo, todos os projetos imobiliários devem obedecer a NBR 15.575 – Norma de Desempenho, que possui uma série de limitadores referentes a conforto térmico, acústico,

iluminação, acessibilidade, tráfego, etc. Comprovar que se está atendendo a tais parâmetros, através de laudos técnicos se for necessário, pode resolver o impasse.

Mas, como agir caso não seja possível seguir com o projeto original e as mudanças necessárias comprometerem o produto?

O mercado imobiliário mudou depois da recessão econômica pela qual o país passou nos últimos anos e, se existe lado bom nisso tudo, é que o consumidor de imóvel amadureceu. Portanto, não mais haverá aquela euforia desenfreada que fez com que qualquer produto, bom ou ruim, adequado ou não, obtivesse sucesso nas vendas.

Isso significa que, se as alterações necessárias para que o projeto seja aprovado acarretarem em prejuízos comerciais ao produto (como uma alteração significativa na planta que torne a fachada ruim; uma redução de vagas de garagem que não permita atender satisfatoriamente ao público-alvo; entre outros), é melhor lançar um ou dois meses depois que o previsto a colocar um produto “mais ou menos” no mercado, visto que poderá sofrer rejeição na venda.

Atualmente, é mais importante lançar o produto certo, que lançar no momento certo, uma vez que, com raras exceções, as vendas ocorrerão de forma constante. Não há mais aquele “estouro” de vendas no chamado “Evento de Lançamento” que justifique o risco de se colocar à venda um projeto que não está totalmente ajustado às necessidades do cliente.

O incorporador deve entender que os tempos mudaram e que entre optar por cumprir integralmente um cronograma ou satisfazer completamente o cliente, hoje, mais que nunca, a última opção é a única alternativa que o levará ao sucesso e o trará bom resultado.

Smart cities: um conceito que veio para ficar

Comunidades planejadas estão se destacando cada vez mais no cenário imobiliário global. Saiba mais sobre esta revolução urbana.

De tempos em tempos, o mercado imobiliário busca se reinventar e lançar novos produtos para atender a novas necessidades. Foi assim com os flats na década de 80, que atendiam a uma demanda por residenciais com serviços, com os condomínios clube na década de 90, que ofereciam lazer a novas famílias em ascensão em um cenário onde a segurança se tornava prioritária, e mais recentemente com os empreendimentos mixed-use nos anos 2000, onde o trânsito caótico das metrópoles tem gerado a urgência de se reduzir os deslocamentos cotidianos.

Mesmo com toda esta diversidade atual de produtos que já conquistamos, o fato é que as demandas da sociedade seguem em transformação contínua e vêm obrigando o setor imobiliário a planejar seus produtos de uma forma um pouco mais ampla. Hoje em dia não basta pensar o imóvel somente da porta para dentro; é importância pensar a relação que ele possui no todo e a forma como se relaciona com a cidade,

pois são estes itens que irão repercutir na qualidade de vida que o seu usuário irá obter.

Pensando em equilibrar todos estes itens, um conceito vem sendo rapidamente difundido ao redor do mundo, incluindo o Brasil: o das smart cities (ou cidades inteligentes) através de suas comunidades planejadas. Não se trata somente de um "bairro planejado" como já conhecemos, mas sim um conjunto de ações, processos, tecnologias e recursos (naturais, humanos e financeiros) compartilhados de modo a tornar a vida de uma determinada comunidade mais otimizada, segura e viável. Em resumo, mais qualidade de vida para todos que ali habitam ou por ali circulam.

O Portal VGV foi atrás de iniciativas como esta pelo Brasil e descobriu dois grandes exemplos de empreendedorismo que merecem ser compartilhados: a Cidade Criativa Pedra Branca (em Palhoça-SC) e a Granja Marileusa (em Uberlândia-MG).

Cidade Criativa Pedra Branca



Localizado em Palhoça-SC, região metropolitana de Florianópolis, o empreendimento teve início na década de 90, quando se planejou a transformação de uma fazenda familiar em um bairro diferenciado. No início, o bairro teve como âncora a Universidade do Sul de Santa Catarina (Unisul), que ajudou a trazer vida e movimento ao empreendimento.

Com um total de 2300 lotes, em cerca de 250 hectares, aos poucos os lotes unifamiliares, mistos e comerciais foram ganhando vida e o bairro foi se tornando uma realidade. Muitas pessoas vêm desfrutar dos parques, praças e lagos que o bairro oferece e em meados de 2014 já possuía 7000 estudantes, 5000 habitantes e 5500 empregos.



Partindo de critérios adotados para a localização de moradias, comércio, serviços, lazer, trabalho e educação, a distâncias confortáveis para serem percorridas à pé ou de bicicleta, um bairro-cidade para 40.000 moradores, 30.000 empregos e 10.000 estudantes vem sendo construído, com horizonte de conclusão do núcleo principal em 2020.

O processo de criação do Masterplan Pedra Branca para uma nova centralidade na área continental da Grande Florianópolis envolveu 11 escritórios de arquitetura e urbanismo e importantes consultores nacionais e internacionais, dentre eles Jaime Lerner, "guru" do urbanismo brasileiro, além de três laboratórios da UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina. Hoje o projeto, pioneiro no Brasil e América Latina, é reconhecido como novo marco em projetos urbanos para a iniciativa pública e privada. Entre os prêmios recebidos destaca-se o de Urbanismo, da Bienal de Buenos Aires em 2007, do Financial Times de Londres em 2008 e o convite em 2009 pela Fundação Bill Clinton,

para integrar o programa de Clima Positivo.

Sustentabilidade é um dos pilares desde sua criação, tanto que em maio de 2009 o empreendimento Pedra Branca foi anunciado como um participante dentre 18 projetos fundadores do Programa de Desenvolvimento Positivo do Clima, um programa da Clinton Climate Initiative (CCI) que apoiará o desenvolvimento de projetos urbanos de larga escala que demonstrem que as cidades podem crescer de forma "positiva para o clima". Os empreendimentos imobiliários Positivos para o Clima investirão esforços para reduzir a quantidade de emissão local de CO2. Isso inclui a implantação de inovações economicamente viáveis em edifícios, a geração de energia limpa, gerenciamento de resíduos, gerenciamento de água, sistemas de transporte e de iluminação pública.

Saiba mais sobre o projeto em:
<http://cidadepedrabranca.com.br>

Granja Marileusa



O projeto Granja Marileusa está localizado em Uberlândia-MG, importante cidade situada no Triângulo Mineiro. Surgiu da crença de que é no espaço da rua, o lugar de encontro por excelência, que a vida acontece - e que devemos recuperar a confiança na convivência. De acordo com seus idealizadores, "se essa rua fosse nossa, seria um lugar onde os vizinhos são amigos, onde a gente iria trabalhar a pé e sempre encontraria gente pelo caminho. Um bairro com cara de bairro e nele teríamos o privilégio de conviver e a alegria de viver a vida. E a gente seria mais feliz.", e assim é definido o seu conceito.



A Lógica Urbana explica a relação entre o comportamento das pessoas no espaço urbano, suas influências e as correlações com o mercado e com as instituições, dentro de um determinado espaço geográfico denominado Cidade Mental, onde a cidade se revela como um agente ativo nas relações de consumo. O Granja Marileusa se posiciona nessa lógica como uma nova centralidade em Uberlândia, onde a população terá a oportunidade de realizar suas relações com os espaços de viver, consumir e trabalhar, de uma forma harmônica e sustentável. Ao mesmo tempo, o Granja Marileusa se relaciona estrategicamente com as demais áreas da cidade, num contexto de complementaridade de usos através de fluxos rápidos ao centro da cidade, ao aeroporto, ao distrito industrial e etc.

Assim como as smart cities ao redor do mundo, a sustentabilidade também é um pilar da construção do Granja. O Programa Sustentabilidade Granja Marileusa encontra-se alicerçado no conceito do Triple Bottom Line, apresentando vários projetos destinados a consolidar suas práticas sustentáveis.

Um dos grandes diferenciais e atrativos do Granja Marileusa é abrigar o "Micropolo de Tecnologia", uma área destinada à instalação de empresas de TI ou de base tecnológica, serviços especializados das mais diversas características, suporte e sustentação de recursos de diversas especialidades ou atividades correlatas. É um ambiente projetado para tornar-se um distrito de inovação propício para a criação de processos, produtos e serviços a serem oferecidos ao mercado de forma competitiva pelas empresas que nele se instalem.

Para criar de forma eficaz uma nova centralidade no Triângulo Mineiro, o Granja Marileusa tem fechado parcerias com incorporadoras, construtoras e demais empresas que estejam alinhadas com os pilares do bairro, como é o caso de Alphaville - principal urbanizada do país -, Realiza Construtora, MapMall, além de empresas do conglomerado Grupo Algar.

Saiba mais sobre o projeto em:
www.granjamarileusa.com.br

Conhece alguma comunidade planejada?

Conte para nós. Envie um e-mail para contato@portalvgv.com.br que teremos o prazer de compartilhar!



Equipe Marketing SIM e Portal VGV responsável pelo Congresso do Mercado Imobiliário



Nelson Antônio de Souza, presidente da Caixa Econômica Federal, e Bruno Lessa, diretor do Portal VGV



Auditório lotado em Palhoça-SC durante evento do Portal VGV



Equipe Primme Imobiliária, comandada por João Pimenta e Marcos Antônio, comemorando a marca de mais de R\$ 11 milhões em vendas no Tocantins



Personalidades do mercado imobiliário confraternizam durante o 1º Café Imobiliário Mindset, organizado por Gustavo Zanotto e Guilherme Carnicelli, em Campinas-SP



Boni, coordenador de eventos do Portal VGV com o diretor da Filipe Rocha Imóveis durante Congresso VGV, em Osasco-SP



Marcelo Dadian, diretor da SuaHouse, com Bruno Lessa, diretor do Portal VGV no Rancho Açoriano, em Santa Catarina



Seleto grupo de participantes do QR Mind, comandado pelo "Quebre as Regras" Guilherme Machado, durante encontro em São Paulo-SP



Tíme de gestores da BR House, acostumada a bater metas, em reunião de planejamento trimestral



Gustavo Zanotto, Bruno Lessa, Vinéia Koche e Acram Rajab durante Congresso VGV em Santa Catarina



Wagner Bonato recebendo o prêmio Profissional Destaque do Ano pelo HD Awards Brasil



Abertura do Feirão Caixa com Bruno Covas (Prefeito de São Paulo), Alexandre Baldy (Ministro das Cidades), Márcio França (Governador de SP), Nelson Antônio de Souza (Presidente da Caixa) à frente e Paulo Antunes (VP de Habitação da Caixa) e José Viana Neto (Presidente do CRECI-SP) ao fundo.



Guilherme Machado em mais um insight criativo no seu QG

Banca VGV

Fique atualizado com o melhor da central de conhecimento do mercado imobiliário!
Conheça cursos exclusivos e as melhores publicações do setor.

www.portalvgv.com.br/banca

Região dos Lagos (RJ)

Novos rumos para a produção de moradias



Guia do Mercado Imobiliário da Região dos Lagos (RJ)

GRÁTIS

Ribeirão Preto e Região

Novos rumos para a produção de moradias



Guia do Mercado Imobiliário de Ribeirão Preto

GRÁTIS

João Pessoa e região

Novos rumos para a produção de moradias



Guia do Mercado Imobiliário de João Pessoa e região

GRÁTIS



Planejamento de Mídia em Campanhas de marketing Imobiliário

Planilha de Planejamento de Mídia

GRÁTIS



Assinatura Mensal Revista Portal VGV

R\$ 9,99 / Mês

CURSO ONLINE
MARKETING IMOBILIÁRIO



BRUNO LESSA

Curso online Marketing Imobiliário de Alto Impacto e Baixo Custo

R\$ 349,90

“ Feita para quem toma decisões. Faça parte do seleto clube de assinantes.”

No mundo empresarial, ter acesso a informações confiáveis pode ser determinante para o sucesso. Por este motivo, o Portal VGV leva a empresários e líderes do segmento imobiliário conteúdo de qualidade, com aplicação prática no dia a dia das empresas e profissionais.



Apenas R\$ 9,99/mês*

Assine: www.portalvgv.com.br/revista

* Valor mensal ref. assinatura da edição impressa da Revista Portal VGV, que possui 4 edições anuais (1 por trimestre) enviadas por Correios.

Faça parte da transformação do mercado imobiliário

as melhores
tecnologias para
seu negócio
estão aqui



inGaia | ingaia.com.br