

REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 2 - EDIÇÃO 2 - FEV.2018

Incorporação

A importância do estudo de viabilidade de empreendimentos

Inovação

Brasileiros anunciam criptomoeda voltada ao mercado imobiliário

Marketing Imobiliário

Como usar o inbound no mercado imobiliário

Sustentabilidade

Visitamos a Melicidade, sede do Mercado Livre no Brasil

ENTREVISTA EXCLUSIVA

O homem forte da habitação no Brasil fala das perspectivas para 2018

Nelson Antônio de Souza

Vice Presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal

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

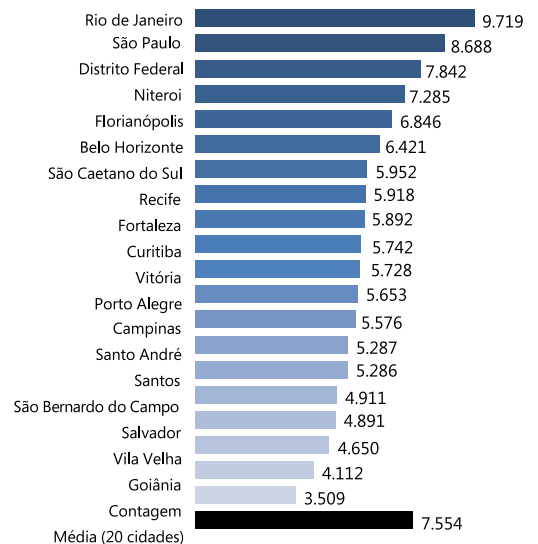
Índice FipeZap inicia 2018 com estabilidade no preço de venda dos imóveis residenciais

Variação do Índice FipeZap

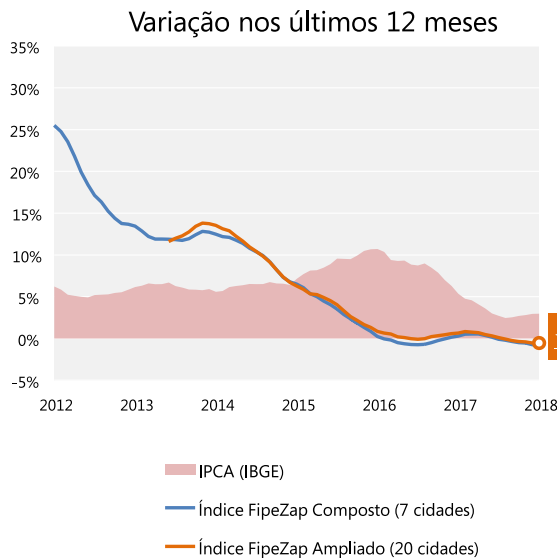
Região	Variação Mensal		Variação em 2018 (acumulada no ano)	Variação Anual (últimos 12 meses)
	Janeiro	Dezembro		
ÍPCA (IBGE)*	+0,40%	+0,44%	+0,40%	+2,97%
Índice FipeZap Ampliado (Venda, 20 cidades)	-0,01%	+0,01%	-0,01%	-0,54%
São Paulo	+0,17%	+0,10%	+0,17%	+1,56%
Rio de Janeiro	-0,35%	-0,24%	-0,35%	-4,72%
Belo Horizonte	-0,32%	+0,18%	-0,32%	+2,96%
Distrito Federal	-0,08%	-0,21%	-0,08%	-2,37%
Salvador	+0,15%	-0,15%	+0,15%	-0,72%
Fortaleza	-0,32%	-0,01%	-0,32%	-2,87%
Recife	+0,54%	-0,09%	+0,54%	+0,05%
Porto Alegre	-0,07%	+0,18%	-0,07%	-0,21%
Curitiba	+0,28%	+0,06%	+0,28%	+1,58%
Florianópolis	+0,40%	+0,21%	+0,40%	+4,78%
Vitória	+0,24%	+0,61%	+0,24%	+0,64%
Vila Velha	+0,26%	+0,19%	+0,26%	+1,37%
Santo André	-0,09%	+0,19%	-0,09%	-0,36%
São Bernardo do Campo	+0,19%	+0,12%	+0,19%	+0,17%
São Caetano do Sul	+0,65%	+0,71%	+0,65%	-0,53%
Niteroi	-0,23%	-0,16%	-0,23%	-3,14%
Campinas	+0,20%	+0,26%	+0,20%	-0,13%
Santos	-0,26%	-0,22%	-0,26%	-0,87%
Goiânia	+0,10%	+0,46%	+0,10%	+0,95%
Contagem	-0,36%	-0,16%	-0,36%	-1,12%

* Informação do Boletim Focus do Banco Central.

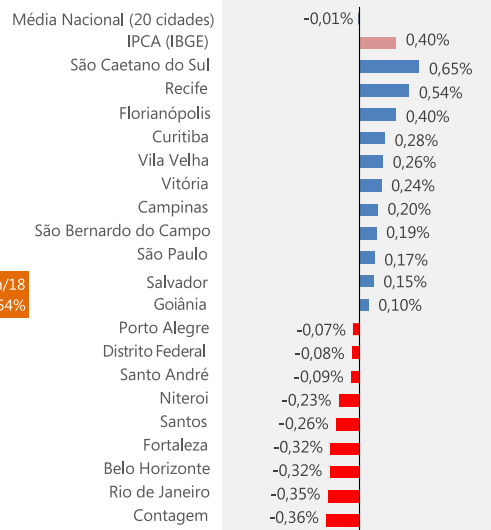
Preço médio anunciado VENDÁ (R\$/m²) em Janeiro/2018



Variação do Índice FipeZap



Variação acumulada em 2018



Fonte



fipezap@fipe.org.br

*Dados ref. a Janeiro/2018

INFORMAÇÃO É A BASE MAIS SÓLIDA PARA CONSTRUIR BONS RESULTADOS

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.



Assine a revista Portal VGV

www.portalvgv.com.br/revista



** Bruno Lessa é diretor do Portal VGV (www.portalvgv.com.br), site especializado em marketing imobiliário e é autor do livro Marketing Imobiliário de Alto Impacto e Baixo Custo. contato@portalvgv.com.br*

Editorial

Olá! Após anos de muita dificuldade, você já deve ter percebido que as notícias sobre o setor imobiliário começaram a mudar o tom e estão bem mais otimistas. Muitos economistas atribuem isso a uma melhora do cenário econômico que já se descolou do cenário político permitindo, finalmente, que o Brasil volte a crescer. Esta afirmação é verdadeira, porém, eu particularmente prefiro atribuir isso à resiliência do povo brasileiro em todas as suas camadas.

E por falar em resiliência, desconheço algum setor da economia que seja mais resiliente do que o segmento imobiliário. O empresário da construção civil no Brasil demonstrou nos últimos anos que é um verdadeiro herói. Conseguiu sobreviver em meio a uma tempestade perfeita: recessão histórica, queda nas vendas, inadimplência, desemprego, alta taxa de juros, restrição do crédito para financiamento e, para complicar ainda mais, os distratos. E conseguiu fazer isso honrando seus compromissos, preservando os empregos que foram possíveis e entregando empreendimentos. Tudo isso sem nunca deixar de acreditar no país.

Por este motivo me sinto tão honrado de trabalhar neste mercado empoderando cada vez mais os que nele atuam através do Portal VGV. Somos uma central de conhecimento direcionada a executivos do mercado imobiliário em diversas regiões do país. Nossa missão é levar para empresários e líderes do setor dados e informações de extrema relevância, auxiliando assim a tomada de decisões.

Através de nossos eventos, aproximamos os líderes de mercado de cada região a profissionais que são referência nacional em sua área de atuação, promovendo uma rica discussão sobre os rumos do mercado imobiliário com muito aprendizado e networking.

Através de nossas publicações, disseminamos conteúdo de qualidade, com aplicação prática no dia a dia das empresas e profissionais, promovendo assim a profissionalização do mercado imobiliário.

Ao longo de sua trajetória, o Portal VGV já participou ativamente em centenas de eventos, levando informação e conteúdo para milhares de pessoas em todo o território nacional.

Tudo isso para que você, executivo do mercado imobiliário, possa continuar fazendo a diferença neste país.

Boa leitura!

Bruno Lessa
Diretor do Portal VGV



SUMÁRIO

6 EDITORIAL

8 PÁGINAS AZUIS

O homem forte do financiamento habitacional no Brasil fala sobre as perspectivas para 2018

Nelson Antônio de Souza

12 NEGÓCIOS DA CONSTRUÇÃO

14 MARKETING IMOBILIÁRIO

16 ARTIGO

Alterações na legislação trabalhista e a terceirização na construção civil

Maria Lúcia Benhame

MATERIAS

18 Automação de atendimento e vendas: como multiplicar os resultados da sua empresa com a ajuda da tecnologia

20 10 cidades brasileiras receberão Congresso do Mercado Imobiliário em 2018

22 Brasileiros anunciam criptomoeda voltada ao mercado imobiliário

24 Estudo de viabilidade de empreendimentos imobiliários: descubra a sua importância

SUSTENTABILIDADE

26 Visitamos a Melicidade, sede do Mercado Livre no Brasil

28 COLUNA SOCIAL

EXPEDIENTE

EDIÇÃO 2 - ANO 2 - FEVEREIRO 2018

Revista Portal VGV
www.portalvgv.com.br

Editor

Bruno Lessa

Direção de Arte

Paulo Carvalho

Colaboração

José Bonifácio

Revisão

Bruno Lessa

Planejamento

Marketing SIM

Impressão

Gráfica Printi

www.printi.com.br | (11) 2318-1919

comercial@printi.com.br

São Paulo - SP

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.





Nelson Antônio de Souza

Vice Presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal

O homem forte do financiamento habitacional no Brasil fala sobre as perspectivas para 2018

Após anos de retração, a economia do Brasil começa a dar sinais de melhora. Como enxerga as perspectivas para este ano, em especial para o segmento imobiliário?

Analisando o cenário, é possível visualizar uma recuperação no segmento da construção civil que reflete a melhora dos fundamentos macroeconômicos como, por exemplo, a elevação do emprego e renda, crescimento do PIB, redução da taxa SELIC e aumento da captação em poupança.

Quais são as medidas que a Caixa está implantando para ajudar a reaquecer o setor?

A CAIXA mantém a atuação firme no mercado imobiliário, com a disponibilização de linhas de crédito para todos os perfis de clientes, financiando a aquisição e construção para os clientes finais e a produção de empreendimentos às construtoras e incorporadoras com recursos do FGTS e SBPE.

Qual o volume de recurso disponível para o financiamento imobiliário em 2018?

Temos R\$ 82,1 bilhões para atuar no crédito imobiliário em 2018, em todas as faixas de renda e segmentos, pessoas física e jurídica.

Este valor é suficiente para atender à demanda do setor?

É importante ressaltar que esse é o orçamento inicial e que as demandas estarão sempre sendo acompanhadas pela Caixa.

E com relação ao funding, ainda temos funding suficiente para suportar esta demanda de crédito?

Acreditamos que as novas fontes de financiamento, como a LIG - Letra Imobiliária Garantida, e a estabilização da economia com as sucessivas quedas nas taxas básicas de juros, tendem a criar um ambiente favorável a um melhor equilíbrio entre a oferta e a procura desses fundings.

O programa habitacional Minha Casa Minha Vida continuará como prioridade da Caixa na concessão de financiamentos?

O mesmo é de extrema importância para o desenvolvimento sustentável do país e a CAIXA, no papel de principal instituição financeira pública e agente de políticas públicas do Estado, aliada às parcerias com o Poder Público e Privado, tem como diretrizes e estratégias com a execução do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) a concessão de financiamentos voltados à produção e à aquisição de moradia digna ao cidadão brasileiro até a renda familiar bruta de R\$ 7.000,00, proporcionando, com esses créditos, a geração de emprego e renda em todo o território nacional.

Muito se fala na dificuldade de aprovação de clientes para os financiamentos, mesmo com recursos disponíveis. Algumas medidas, como aceitar renda informal na composição da renda como era no passado, poderia auxiliar neste ponto. Em sua opinião, de que forma estas aprovações poderiam ser facilitadas?

Cada Instituição Financeira possui sua própria política de concessão para o crédito, respeitada as regras gerais e específicas emanadas pelo Banco Central. Dessa forma, na CAIXA, a avaliação da proposta dos clientes possui critérios e procedimentos com o objetivo de minimizar as perdas, com a verificação da situação cadastral, nível de risco de crédito e capacidade de pagamento.

Temos visto a taxa básica de juros cair constantemente, chegando ao menor patamar da história. Porém, esta queda ainda não chegou na taxa para o tomador de crédito. Quando acredita que isto irá acontecer?

As taxas de juros do financiamento imobiliário são avaliadas em conjunto com as variáveis econômicas e de risco, além do custo do funding. Dessa forma, as taxas são constantemente avaliadas, tendo os clientes da Caixa, quando com pacote básico de relacionamento, as melhores taxas do mercado.



Haverá algum incentivo da Caixa para o empresário que produz habitações?

A CAIXA possui o portfólio mais completo do mercado, com linhas de financiamento à Pessoas Jurídicas (PJ) que possibilita o repasse das unidades ainda na fase obra, impactando diretamente no custo financeiro do empreendedor, bem como outros produtos voltados exclusivamente a produção da obra, sem a necessidade da apresentação de demanda nessa fase.

Para finalizar, que mensagem você deixa para o empresário do segmento imobiliário que conseguiu atravessar um dos piores momentos da história do setor?

Confiar nas perspectivas de melhora nos índices, nas políticas habitacionais. Este é um setor essencial da economia, que tem o duplo efeito de gerar emprego e renda, concretizando o maior sonho do brasileiro de adquirir a sua casa própria. O Brasil tem um déficit habitacional considerável, o que se reflete em oportunidade para o ramo da construção civil, apresentando sinais econômicos de recuperação e confiança.

Natural de São Paulo - SP. Graduado em Letras e em Psicologia. Possui MBA em Administração e Marketing pelo Instituto de Estudos Empresariais do Rio de Janeiro. Iniciou sua carreira na Caixa em 1979 e já ocupou os cargos de Diretor Executivo de Gestão de Pessoas, Chefe de Gabinete da Presidência, Superintendente Nacional da Região Nordeste e do FGTS, entre outros. Em 2014, assumiu a Presidência do Banco do Nordeste, ano em que a instituição registrou o maior resultado financeiro da sua história. Em 26 de agosto de 2015, tomou posse como Vice-Presidente de Habitação.

sua
imobiliária

www.ingaia.com.br

Venha crescer como
30.000 corretores,
5.000 imobiliárias e **44** redes
com a maior empresa de
tecnologia do setor

 inGaia



Empresário da construção está mais confiante, aponta CNI

Em janeiro, o índice de confiança de empreendedores do setor registrou o maior nível desde fevereiro de 2013. Confiança do consumidor também cresceu no período

A indústria da construção em Goiás começou 2018 mais otimista. Além do ritmo de retomada do mercado, comprovado pela manutenção do crescimento de vendas e a redução de distratos, já anunciado pela última pesquisa da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (Ademi-GO), divulgada em dezembro, o setor recebeu boa notícia da Confederação Nacional da Indústria (CNI) nesta última sexta-feira (26). O Índice de Confiança do Empresário da Construção (ICEI) subiu para 57,2 pontos em janeiro, o maior nível desde fevereiro de 2013.

Os indicadores de expectativa também cresceram pelo segundo mês consecutivo em janeiro e estão acima da linha divisória dos 50 pontos, que separa o pessimismo do otimismo. Esse cenário mostra que os empresários esperam o aumento do nível de atividade, de novos empreendimentos e serviços, de compra de insumos e matérias-primas e de número de empregados nos próximos seis meses.

O empresário Paulo Henrique Barbosa, diretor da Amplus Construtora, afirma que este é mais um índice que comprova a confiança de todo setor imobiliário. "As expectativas são muito boas para os próximos anos. Estamos presenciando uma retomada da economia e do consumo, o que tende a motivar o retorno dos investimentos, inclusive de investidores

externos, além do aumento da oferta de emprego."

A CNI também divulgou, nesta segunda-feira (29), o Índice Nacional de Expectativa do Consumidor (INEC), que aumentou 2,4% em janeiro na comparação com dezembro de 2017, alcançando 102,9 pontos. O aumento da confiança dos consumidores no primeiro mês do ano reflete a melhoria nas expectativas em relação à inflação, ao desemprego e à renda pessoal entre dezembro e janeiro.

Em janeiro, na comparação com o último mês de 2017, o indicador de expectativas sobre a inflação aumentou 4%, o de desemprego subiu 6% e a renda pessoal cresceu 5,3%. Ainda segundo informado pela CNI, quanto maiores os índices, maior é o número de pessoas que espera a queda da inflação e do emprego e o aumento da renda pessoal nos próximos seis meses.

O diretor comercial da EBM, Rodrigo Meirelles, informa que os investimentos em imóveis demandam confiança por parte do consumidor. De acordo com ele, taxas de juros mais baixas e os resultados mostrados pela pesquisa da CNI são condições favoráveis para o setor de construção civil. "Como o foco nos últimos anos foi para redução de produtos remanescentes, começamos a ver um cenário mais otimista para novos lançamentos", afirma Rodrigo.

+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



** Arquiteta pós graduada em Negócios Imobiliários. Dedicada ao estudo de marketing e ao uso eficiente da tecnologia em favor do mercado imobiliário.*

Conheça mais sobre a Carolina e veja o trabalho completo em: <https://www.carolscorda.com>

O Inbound Marketing no Mercado Imobiliário

Por Carol Scordamaglio*

Estamos vivendo verdadeiras revoluções trazidas pela internet e a cada nova ferramenta ou aplicativo cresce a sensação de que ainda há muito a ser explorado. Porém, só se beneficia da internet a empresa que entende que não se trata apenas de um novo canal de mídia. A internet causou profundas mudanças na sociedade, influenciando, essencialmente, a maneira de nos relacionarmos.

Novo consumidor



As pessoas se tornaram mais sociais, colaborativas e mais horizontais em suas relações. Enquanto consumidoras, não aceitam mais um marketing vertical onde ocupam apenas o papel passivo de ouvintes mas são também influenciadoras, pesquisam, se informam, ouvem a opinião de amigos e parentes, opinam, reclamam e recomendam. O único caminho possível para as empresas que desejam permanecer no mercado é se adaptar ao novo consumidor e sua nova maneira de consumir.

No cenário atual, apesar das variações individuais, hoje, o consumidor confia mais na opinião dos outros do que na influência própria ou externa.

Segundo uma pesquisa da Nielsen realizada em 2015, 83% dos participantes de 60 países confiam nos amigos e na família como a fonte mais confiável de "publicidade", e 66% prestam atenção nas opiniões que as outras pessoas postam na internet.

Com isso, se faz mais do que necessário ter um posicionamento sólido na internet afim de manter a atenção e a preferência do cliente até que ele efetive a compra. E mais: conquistar sua disposição para defender e indicar a marca.

O marketing de conteúdo

O conteúdo é uma estratégia que une e alimenta todas as outras estratégias do marketing digital. A Content Marketing Institute, instituto criado nos Estados Unidos para divulgar o conceito no mundo, o define da seguinte forma:

“O marketing de conteúdo é a técnica que cria e distribui conteúdo de valor, relevante e consistente, para atrair e engajar uma audiência claramente definida, com o objetivo de encaminhar o cliente a tomar alguma ação que gere lucro”.

O marketing de conteúdo não é algo recente, ele já vem sendo praticado desde os anos 80 na produção de revistas e livros como estratégia de marketing, porém, no contexto atual, graças à internet, ele ganhou um novo status:

*61% dos consumidores dizem que se sentem melhor em relação a uma empresa que fornece conteúdo personalizado, e são mais propensos a comprar desta empresa (Content Council);

*As pessoas gastam mais de 50% do seu tempo online olhando conteúdo (Nilsen);

*70% dos consumidores preferem conhecer uma empresa através de artigos em vez de anúncios (Content +);

*90% consideram útil o conteúdo personalizado;

*78% acreditam que as organizações que fornecem conteúdo personalizado estão interessadas em construir uma relação com eles (CMO Council).

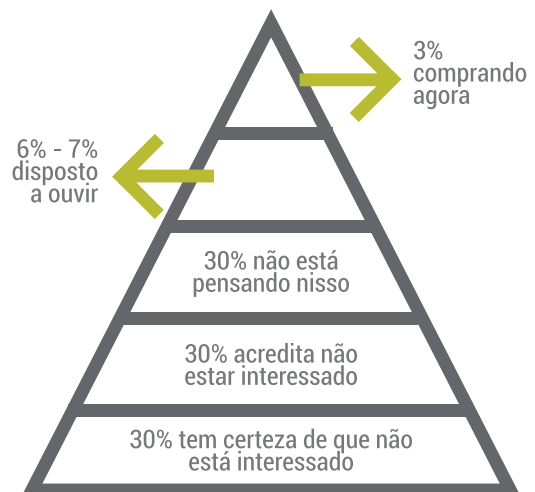
Diante dessa realidade incontestável, para que uma empresa cumpra seus objetivos, a inclusão da estratégia de conteúdo no planejamento estratégico de marketing se mostra um grande diferencial.

Melhor do que qualquer outra abordagem de marketing, a técnica se aproxima do cliente, cria um relacionamento, identificação e engajamento. Além disso, apresenta outros benefícios como:

- *Posicionamento da marca enquanto autoridade no assunto;
- *Inspiração e entretenimento do consumidor;
- *Orientação de decisões;
- *Gerenciamento de expectativas;
- *Atração de tráfego e leads;
- *Fidelização de clientes e leitores.

O que é Inbound Marketing?

O inbound marketing é uma metodologia de marketing digital que tem como objetivo atrair voluntariamente os consumidores para o canal da empresa usando a ATRAÇÃO e RELACIONAMENTO com o público no lugar de propagandas intrusivas.



De acordo com Chet Holmes, autor do livro *The Ultimate Sales Machine*, apenas 3% das pessoas que trafegam nos sites corporativos estão realmente em busca de uma solução e 7% estão ao menos dispostas a ouvir o que a marca tem a dizer. Os outros 90% representam o desafio do inbound marketing: captar e gerenciar os leads até que eles estejam maduros para a abordagem de venda. Esse processo consiste na aquisição, qualificação, nutrição e, por fim, o encaminhamento dos leads para a equipe de vendas.

Quer saber como utilizar o inbound no mercado imobiliário? Continue lendo a versão completa e detalhada no site: <http://bit.ly/inboundmktimobiliario>

Alterações na legislação trabalhista e a terceirização na construção civil

Maria Lucia Benhame*



Sócia-fundadora da banca Benhame Sociedade de Advogados. Graduada em Direito pela Universidade de São Paulo – USP e pós graduada em Direito e Processo do Trabalho pela mesma instituição. É advogada e consultora jurídica atuante na esfera empresarial, especialmente nas áreas sindical, recursos humanos e trabalhista (individual e coletivo). Tem experiência reconhecida em negociações sindicais, implementação e reestruturação de departamento de recursos humanos em empresas dos mais variados setores. É colaboradora de renomados periódicos e revistas jurídicas. E, ainda, investe tempo no exercício de trabalhos voluntários. Idiomas: Português, Inglês, Francês e Italiano.

A terceirização na construção civil é uma realidade há décadas, contrato civil previsto no Código Civil desde 1916 e mantido no atual Código Civil (artigos 610 e seguintes).

No aspecto da legislação trabalhista, o Instituto já estava previsto na CLT no seu artigo 455, que considera lícita a subempreitada, mas indica a responsabilidade solidária do contratante em relação aos empregados da contratada.

A questão, com a edição das alterações legais na lei 6019/74 através da lei 13.429/17 e posteriormente pela lei 13.467/17, é se tais alterações impactaram no ramo da construção civil.

Apesar de inexistir no ordenamento jurídico brasileiro uma lei específica para terceirização, que passou a ser “regulada” pela súmula 331 do TST, a construção civil possuía regulação legal específica com a regra contida no artigo 455 da CLT, com aplicação da sum 331 e da OJ 191 ambos do TST.

Considerando estas regras, o panorama na construção civil era a da responsabilidade solidária do tomador (artigo 455 da CLT), quando esse não era mero dono da obra, mas empresa da construção ou incorporação (OJ 191 SDI-1 TST).

Com a aplicação da súmula 331 do TST, julgados passaram a aplicar a responsabilidade subsidiária, uma vez que os autores de ações trabalhistas não baseavam seu pedido em relação à tomadora no artigo 455 da CLT, havendo, no entanto, julgados deferindo a responsabilidade solidária do construtor e/ou incorporador (TRT-1 – RECURSO ORDINÁRIO RO 00115595820145010244 RJ, TRT-2 – RECURSO ORDINÁRIO RO 00018416920135020074, TRT-24 – 00001831420135240004)

Em 2017 surgem as alterações da lei 6019/74 para regulamentar a relação trabalhista nos contratos de prestação de serviços, mantendo-se o Código Civil como lei a regular o contrato entre as empresas.

As alterações da lei não impactam nas atividades passíveis de terceirização na construção civil, uma vez que a norma já permitia a terceirização de qualquer atividade 455 da CLT ao tratar da subempreitada sem nenhuma restrição.

Já quanto à responsabilidade ser subsidiária ou solidária podemos vislumbrar um ponto de discussão.

O artigo 455 indica a possibilidade do empregado do subempreiteiro reclamar seus direitos do empreiteiro principal, e sendo assim, considera-se tal responsabilidade como solidária,

com certeza, até a edição da lei 6019 com sua nova redação.

O artigo 5A da lei 6019 estabelece em seu parágrafo 5º estabelece a responsabilidade subsidiária do tomador/contratante como subsidiária.

Aberta, assim, a discussão sobre a regra do artigo 5A da lei 6019 ter derogado a previsão da responsabilidade solidária do artigo 455 da CLT. Discussão, no entanto, com argumentos para os dois lados, uma vez que a lei 6019 trata da terceirização em geral, e a empreitada é um contrato típico, com regulamento civil e trabalhista específicos.

Dessa forma, as empresas tomadoras devem se precaver em relação aos contratos considerando que, na melhor das hipóteses, serão subsidiariamente responsáveis pelos direitos trabalhistas dos empregados do empreiteiro contratado.

Assim, devem tomar cuidados no aspecto da legislação civil, trabalhista e previdenciária.

Neste artigo examinaremos a questão sob a ótica dos cuidados na área trabalhista

A terceirização é o ato da empresa tomadora de serviço, entregar, através de um contrato regular, à outra empresa, prestadora de serviços, algumas atividades que a empresa prestadora desenvolva ou seja, que seja um de seus objetivos sociais.

Com a edição da nova lei, e com o disposto no artigo 455 da CLT, especialmente no ramo da construção, a discussão entre atividade-meio e atividade-fim ficou ultrapassada, e mais do que nunca a regularidade da terceirização está voltada ao seu correto gerenciamento, evitando-se sua descaracterização na esfera trabalhista.

E tal irregularidade está diretamente ligada a forma como a tomadora trata os empregados da prestadora, ou os trabalhadores terceirizados (autônomos, ou empresários) que a atendem.

Com efeito, a lei 13.467/17 ao alterar a CLT e a lei 6019/74 não alterou nem o artigo 3º da CLT, que trata da definição de empregado, nem seu artigo 9º que trata da nulidade de atos que visem fraudar direitos previstos na CLT.

E o principal elemento caracterizador do vínculo empregatício é a Subordinação, que é a subordinação jurídica.

Assim, o trabalhador terceirizado é empregado da empresa prestadora de serviço e, portanto está sujeito à subordinação

jurídica com ela tão somente, ou se autônomo, ou empresário, sem subordinação a quem quer que seja.

Qualquer ingerência da empresa tomadora na forma e desenvolvimento dos serviços terceirizados através de seu próprio pessoal será elemento que descaracterizará a terceirização por configurar subordinação jurídica direta.

A empreitada é um contrato pelo qual a prestadora faz parte da obra com ou sem materiais, devendo ter a expertise para tal atividade e sendo assim regulada.

Outros elementos também caracterizam o vínculo empregatício e estão dispostos no artigo 3º da CLT.

Pessoalidade: O que é a pessoalidade? A exigência de que determinado trabalho seja efetuado por determinada pessoa, sem possibilidade de substituição.

Portanto, exigir que o serviço terceirizado seja efetuado por Fulano, e considerar quebra contratual ou punir o Fulano se não for ele a desenvolver o trabalho descaracteriza a terceirização.

A empresa tomadora pode exigir por segurança a identificação dos trabalhadores que serão locados e mesmo o aviso de substituição para efeito de identificação, mas apenas para efeito de sua segurança.

Como consequências da terceirização sem cuidados encontramos desde a condenação no pagamento de débitos trabalhistas dos empregados da prestadora em eventual condenação judicial até o reconhecimento de vínculo direto se houver gestão direta do terceiro.

Dessa forma para uma contratação com minimização de riscos na construção civil, considerando-se os riscos trabalhistas devem ser seguidos, dentre outros, os seguintes passos:

- Contratação de empresa idônea;
- Evitar a pessoalidade e subordinação com gerenciamento correto;
- Elaboração do contrato de terceirização considerando também a norma trabalhista e não só a civil
- Não manter supervisor próprio na terceirizada para controle do serviço;

A rotina de terceirização através da empreita na construção civil deve ser efetuada de maneira cuidadosa, para evitar o desvirtuamento do contrato gerando riscos para ambas as empresas envolvidas, mas especialmente para a contratante.

Automação de atendimento e vendas: como multiplicar os resultados da sua empresa com a ajuda da tecnologia



Já imaginou atender de forma direta e personalizada milhares de potenciais clientes por dia? Isso mesmo, você não leu errado, eu disse milhares! Saiba que isso é possível com a automação de alguns processos de atendimento e vendas.

O conceito de funil de vendas, já muito difundido no mercado imobiliário, trouxe à tona a clareza de todas as etapas envolvidas no processo de compra ou locação de um imóvel. Suponha que, para cada venda de imóvel efetuada, você precisou receber 3 propostas. Mas para receber estas propostas, você precisou atender em média 10 clientes com real interesse e potencial de compra. Mas para chegar ao atendimento destes potenciais clientes, imagine que você precisou fazer um atendimento inicial por telefone, chat, e-mail ou qualquer outro canal de aproximadamente 100 clientes. Ou seja, para cada 100 atendimentos iniciados, você consegue fechar uma venda. Esta é uma média realista de boa parte das incorporadoras que atuam nos grandes centros urbanos (1% a 2% de conversão).

Em linhas gerais, esta é a filosofia do funil de vendas. Você posiciona sua comunicação para um público amplo e vai evoluindo nestas etapas de oportunidade até ter um lead pronto para concretizar o negócio. Este conceito em si não é nenhuma novidade, no entanto, com o advento da tecnologia cada vez mais acessível - e com uma boa ajuda das mídias digitais que promovem um grande alcance e dos softwares de CRM que proporcionam melhor visibilidade do momento de cada lead - o funil de vendas tem ganhado notoriedade pela facilidade de mensuração e controle dos atendimentos que podem gerar negócios efetivos. Porém, por mais que invistam em marketing digital, muitas empresas às vezes esbarram na limitação humana de realizar estes atendimentos com qualidade, especialmente quando chegam em um grande volume.

E aí vem a pergunta: o que fazer para crescer, se eu não tenho uma estrutura de atendimento que comporte toda esta geração de leads? Quando se deparam com esta questão,



muitas incorporadoras, construtoras e imobiliárias acabam optando por ampliar a equipe de atendimento, gerando custo administrativo, ou - pior - optam por reduzir o investimento em marketing para gerar uma quantidade de leads que seja possível atender. No entanto, o que muitas desconhecem é que hoje existem alguns aliados para complementar as estratégias de marketing digital: os chatbots e os sistemas de automação de atendimento e vendas.

Automação de atendimento, com o próprio nome diz, trata-se de um software que promove uma rotina automática de interação com clientes na fase inicial do processo. Ao iniciar uma campanha de marketing digital, todos os leads gerados são submetidos a uma plataforma que automatiza todo o atendimento inicial como, por exemplo, as perguntas básicas feitas por um corretor no processo de qualificação do lead. Dependendo da interação do cliente, o lead chega para a força de vendas já qualificado de modo que a equipe possa se dedicar somente aos clientes com maior potencial. Imagine poder interagir com mais de 1000 clientes por dia e receber filtrado somente os que possuem real interesse e potencial de compra no seu produto?

Outra grande opção trazida pela automação de atendimento é fomentar a prospecção de clientes através de outros canais que não sejam a mídia convencional. Através de uma

estratégia de inbound marketing*, por exemplo, é possível captar potenciais investidores para um produto de maneira ativa e não invasiva, de modo que o corretor responsável por um determinado produto não precise desperdiçar o seu tempo fazendo uma prospecção fria e possa se dedicar integralmente ao atendimento de reais clientes interessados.

Existem diversos softwares capazes de realizar esta automação. Uma opção de baixo custo e alta eficácia é o Lead Lovers, já amplamente utilizado pelas principais empresas do mercado imobiliário no Brasil principalmente nas estratégias de inbound marketing com a criação de réguas de relacionamento e sequência de e-mails. Para conhecer este sistema, acesse: <http://bit.ly/leadlovers-imoveis>

Agora, o mais importante: independente do processo de automação escolhido, é muito importante ter em mente que NADA substitui o fator humano no momento de uma negociação. Por mais que os sistemas sejam facilitadores do processo inicial, o fechamento da negociação deve sempre ser conduzido por um corretor de imóveis credenciado pelo CRECI, o único profissional capaz de concluir uma transação imobiliária com segurança. Use a tecnologia a seu favor e boas vendas!

* Veja sobre este assunto na página 14



10 cidades brasileiras receberão Congresso do Mercado Imobiliário em 2018

Atenção profissionais de incorporadoras, construtoras e imobiliárias: acaba de ser divulgada a lista das 10 cidades brasileiras que receberão o Congresso do Mercado Imobiliário em 2018. O circuito de eventos, que é uma iniciativa do Portal VGV, é direcionado a empresários e executivos de empresas situadas em regiões de importância estratégica para o país, reunindo os principais players do mercado, além de autoridades e profissionais do setor.

Com temas que ressaltam a importância do mercado imobiliário como impulsionador da economia regional, a série de palestras do Congresso VGV sempre traz dados relevantes para que os profissionais que nele atuam possam ter informação para tomar decisões com segurança.

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 tomar decisões com segurança. Também são apresentadas técnicas inovadoras de marketing e vendas. Por este motivo, são escolhidas cidades que possuem papel de protagonista

em uma microrregião", afirmou.

Para quem deseja participar, as pré-inscrições podem ser feitas através do site oficial www.portalvgv.com.br.

Confira abaixo a lista das cidades:

Congresso do Mercado Imobiliário de Osasco, Barueri e Região

Cidades abordadas: Osasco, Barueri, Carapicuíba, Itapevi, Cajamar, Cotia e cidades vizinhas

Local de realização: Osasco-SP

Data prevista: 27 de Fevereiro de 2018

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

Congresso do Mercado Imobiliário de Santa Catarina

Cidades abordadas: Florianópolis, São José, Palhoça, Biguaçu, Santo Amaro da Imperatriz, Governador Celso Ramos, Antônio Carlos, Águas Mornas, São Pedro de Alcântara

Local de realização: Pedra Branca - Palhoça-SC

Data prevista: 15 de Março de 2018

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

Congresso do Mercado Imobiliário do Triângulo Mineiro

Cidades abordadas: Uberlândia, Uberaba, Araxá, Araguari, Ituiutaba e Patos de Minas

Local de realização: Uberlândia-MG

Data prevista: Abril de 2018

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

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

Cidades abordadas: Ribeirão Preto, Sertãozinho, Jaboticabal, Mococa, Batatais, Monte Alto, Pontal, Serrana, Orlândia, Jardinópolis, Guariba, Pitangueiras, Cravinhos, Morro Agudo, Barrinha, Santa Rita do Passa Quatro, Santa Rosa de Viterbo, Cajuru, Brodowski, Tambaú

Local de realização: Ribeirão Preto-SP

Data prevista: Agosto/2018

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

Congresso do Mercado Imobiliário da Região dos Lagos

Cidades abordadas: Araruama, Armação dos Búzios, Arraial do Cabo, Cabo Frio, Iguaba Grande, São Pedro da Aldeia, Saquarema

Local de realização: Cabo Frio-RJ

Data prevista: A definir

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

Congresso do Mercado Imobiliário do Vale do Paraíba

Cidades abordadas: São José dos Campos, Taubaté, Volta Redonda, Jacareí, Angra dos Reis, Barra Mansa, Pindamonhangaba, Resende, Guaratinguetá, Caraguatatuba, Barra do Piraí, Caçapava, Lorena, Ubatuba, São Sebastião, Cruzeiro, Valença, Campos do Jordão, Tremembé, Aparecida

Local de realização: São José dos Campos-SP

Data prevista: A definir

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

Congresso do Mercado Imobiliário de Cuiabá e região

Cidades abordadas: Cuiabá, Várzea Grande, Santo Antônio de Leverger, Nossa Senhora do Livramento, Acorizal, Barão de Melgaço, Chapada dos Guimarães, Jangada, Nobres, Nova Brasilândia, Planalto da Serra, Poconé, Rosário Oeste

Local de realização: Cuiabá-MT

Data prevista: A definir

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

Congresso do Mercado Imobiliário de Fortaleza e região

Cidades abordadas: Aquiraz, Cascavel, Caucaia, Chorozinho, Eusébio, Fortaleza, Guaiúba, Horizonte, Itaitinga, Maracanaú, Maranguape, Pacajus, Pacatuba, Pindoretama, São Gonçalo do Amarante, São Luís do Curu, Paraipaba, Paracuru, Trairi

Local de realização: Fortaleza-CE

Data prevista: A definir

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

Congresso do Mercado Imobiliário de Goiânia e região

Cidades abordadas: Abadia de Goiás, Aparecida de Goiânia, Aragoiânia, Bela Vista de Goiás, Bonfinópolis, Brazabrantes, Caldazinha, Caturaí, Goiânia, Goianópolis, Goianira, Guapó, Hidrolândia, Inhumas, Nerópolis, Nova Veneza, Santo Antônio de Goiás, Senador Canedo, Terezópolis de Goiás, Trindade

Local de realização: Goiânia-GO

Data prevista: A definir

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

Congresso do Mercado Imobiliário de João Pessoa e região

Cidades abordadas: João Pessoa, Santa Rita, Bayeux, Cabedelo, Pedras de Fogo, Conde, Rio Tinto, Caaporã, Alhandra, Pitimbu, Cruz do Espírito Santo, Lucena

Local de realização: João Pessoa-PB

Data prevista: A definir

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

Evento bônus:

Construindo o Grande ABC

(realização em parceria com ACIGABC)

Cidades abordadas: São Bernardo do Campo, Santo André, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Rio Grande da Serra e Ribeirão Pires

Local de realização: A definir (Grande ABC)

Data prevista: 24 de Outubro de 2018

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

Ainda de acordo com Bruno Lessa, além do Congresso do Mercado Imobiliário, outras cidades poderão receber o Workshop VGV, evento que tem o objetivo de proporcionar treinamentos práticos de acordo com a demanda por informação atual.



Brasileiros anunciam criptomoeda voltada ao mercado imobiliário

Um grupo de empreendedores brasileiros anunciou no início do ano o lançamento de uma nova moeda virtual – que terá foco no mercado imobiliário. A **Dynasty (DYN)** será lançada em março e promete atuar no mercado imobiliário mundial.

Considerado o diferencial desse lançamento, a empresa quer ligar suas operações digitais com o mercado de real estate. Segundo comunicado da empresa, o portfólio de imóveis da Dynasty contará com mais de US\$ 500 milhões em empreendimentos nas principais cidades do mundo.

Moedas e imóveis

“São propriedades prontas para a aquisição, que garantem o valor da moeda fora do âmbito digital. Ou seja, cada **DYN** representará um pedaço de chão no mercado imobiliário mundial”, diz Eduardo Carvalho, global manager da companhia.

A gestão da carteira líquida da empresa será realizada pelo banco suíço Credit Suisse. O país, inclusive, abriga o chamado Crypto Valley, na região de Zug, considerada a “meca dos bitcoins”.

Pela regra do negócio, os investidores que incluírem o **DYN** em suas carteiras terão uma fração do portfólio Dynasty. As operações poderão variar entre aquisição total ou parcial de imóveis, aquisição de títulos de fundos imobiliários e aquisição de participação em construtoras e incorporadoras.

Para garantir a segurança do negócio, a empresa afirma que irá utilizar procedimentos contra fraudes. Um deles é um sistema de identificação dos clientes, o KYC (Know Your Customer). A Dynasty também pretende procedimentos para impedir a geração de renda em fundos ilegais e lavagem de dinheiro, o AML (Anti-Money Laundering).



sua house

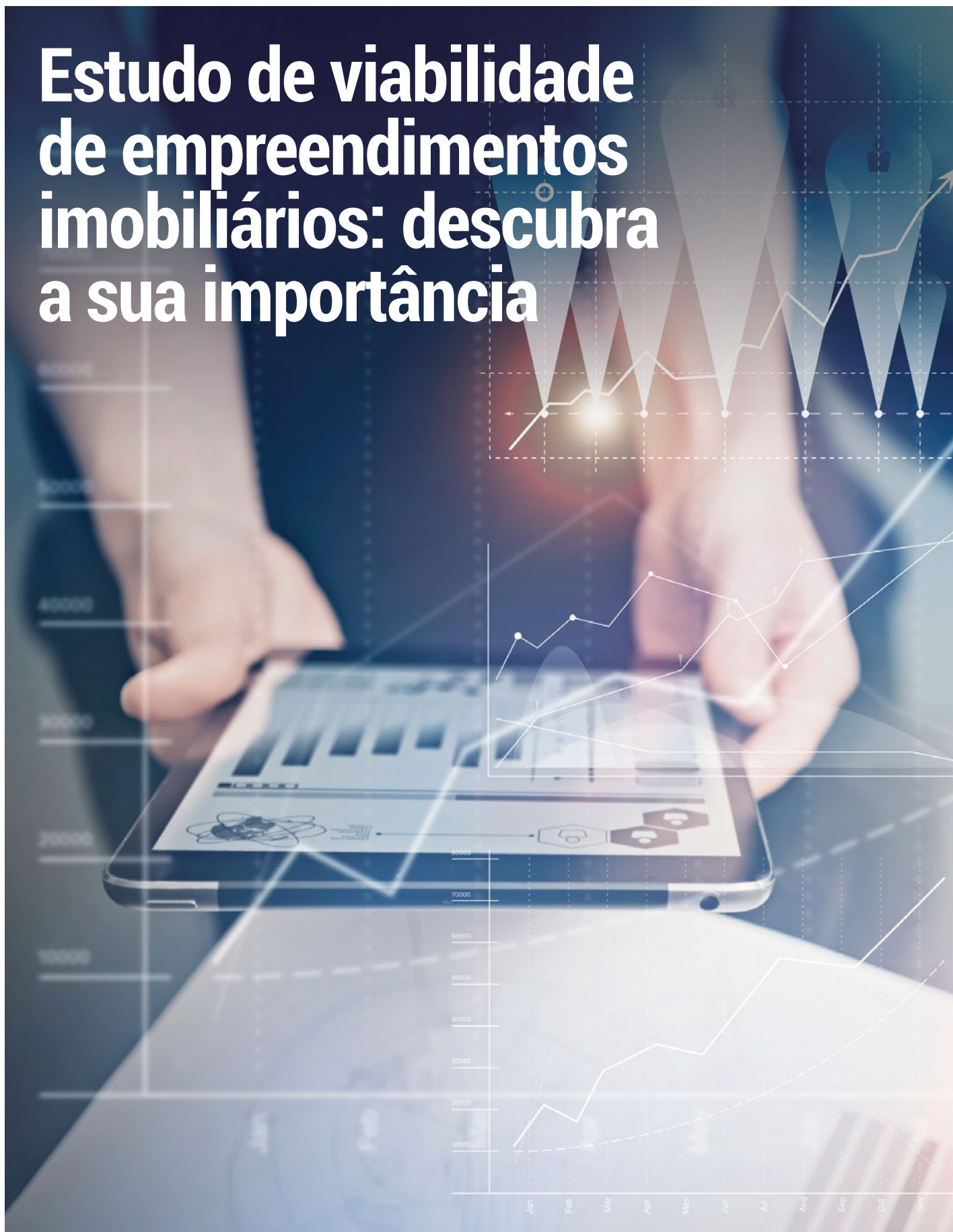
one stop solution

*Soluções e serviços para
incorporadoras e construtoras
venderem mais*

Saiba mais em www.suahouse.com

(11) 4349-1040

Estudo de viabilidade de empreendimentos imobiliários: descubra a sua importância



O mercado imobiliário vive de ciclos. Há ciclos de prosperidade, como o que vivenciamos em 2007, assim como há ciclos de grande dificuldade, como o que vivenciamos recentemente em 2016.

Embora muitos fatores contribuam para esta volatilidade no que se refere a vendas e à oferta de produtos, uma coisa é certa: o Brasil segue com um alto déficit habitacional independente do cenário econômico em que nos encontramos. Isso por si só já caracteriza que o mercado imobiliário tem demanda para se manter ativo em qualquer situação, porém, para prosperar, as empresas precisam de muito mais.

Ter uma excelente gestão e governança, adequar seus produtos e preços de acordo com o momento, assim como manter um rígido controle sobre o previsto e o realizado pode significar não só uma boa margem de lucratividade, mas inclusive a sobrevivência em cenários turbulentos. Baseado neste contexto, o planejamento estratégico empresarial e o estudo de viabilidade de empreendimentos imobiliários podem ser grandes aliados.

O estudo de viabilidade de empreendimentos imobiliários tem o objetivo de orientar a tomada de decisão, possibilitando a análise de resultados e riscos, combinando todas as variáveis existentes em um projeto. Tendo em mãos os inúmeros relatórios e gráficos disponibilizados, é possível ter maior segurança para comprar terrenos, desenvolver e lançar empreendimentos. Também é possível acompanhar o planejado x realizado ao longo de todo o projeto, assegurando a gestão estratégica do landbank, passando pela organização e controle dos processos.

De acordo com Eli Wolf, diretor executivo da BDK Solutions - empresa responsável pelo software Viabil, infelizmente as empresas brasileiras ainda não dão atenção para algo tão importante quanto o estudo de viabilidade, o que pode acabar acarretando em perdas no decorrer do negócio. "No Brasil é comum as empresas se preocuparem muito com obra, projeto, mas esquecem de fazer um bom planejamento com enfoque financeiro, o que é fundamental", afirmou o executivo.

Wolf alerta que é importante se atentar não somente a um estudo prévio que vai indicar se o negócio vai ser bem sucedido ou não, mas principalmente ao acompanhamento deste estudo, ajustando-o a diferentes variáveis macroeconômicas e de mercado. "À medida que o tempo avança, os primeiros estudos são importantes para ver se dá para ir pra frente ou não. Como o ciclo do desenvolvimento imobiliário é muito longo, isso impacta em mais riscos. Por este motivo é importante acompanhar e revisar periodicamente, especialmente no pós-lançamento. Isso é uma questão de governança e responsabilidade corporativa", ressaltou.

Graças à tecnologia, estudos de viabilidade hoje são acessíveis a incorporadoras e construtoras de todos os tamanhos, inclusive pequenas e médias. Confira algumas empresas que oferecem este módulo em seus sistemas:

Mega Sistemas (ERP)

<https://www.mega.com.br/construcao/home/>

Viábil

<http://www.viabil.com.br/>





Visitamos a Melicidade, sede do Mercado Livre no Brasil

Sustentabilidade é um dos tripés da obra vencedora do prêmio Master Imobiliário

A nova sede do Mercado Livre no Brasil, inaugurada em agosto de 2016, foi construída com três principais objetivos: encantar talentos, aproximar parceiros e clientes e promover a sustentabilidade. Um ano e meio após a inauguração, é possível perceber que esse tripé de objetivos está cada vez mais sólido e os aspectos sustentáveis podem ser percebidos até mesmo pelos visitantes. Inspirado nos campi do Vale do Silício, Califórnia (EUA), o complexo, que recebeu um investimento de R\$ 105 milhões, é chamado de Melicidade, - devido ao tamanho (33 mil m², sendo 17 mil de área construída) e tudo o que oferece – está localizado em Osasco-SP.

A primeira ação sustentável veio logo na escolha do espaço: um terreno onde já existiam dois galpões de concreto que foram mantidos, preservando a maior parte (10.395m²) do que já estava construído. Esta iniciativa rendeu ao Mercado Livre, um ano após a inauguração da nova sede, o prêmio “Empreendimento Retrofit” – Master Imobiliário, a mais importante premiação da indústria no Brasil.

No telhado da Melicidade, 2.000 painéis fotovoltaicos têm capacidade para gerar a metade da energia distribuída no complexo. Além disso, a iluminação 100% automatizada – é feita por 2.800 lâmpadas LED que, por si só, reduzem (em até

75%) o consumo de energia quando comparadas às lâmpadas comuns. Grandes aberturas e janelas privilegiam a entrada de luz natural no ambiente do escritório.

E pensando também no melhor consumo da água, quatro grandes tanques abastecidos pela água da chuva são usados para a irrigação dos jardins e o abastecimento das bacias sanitárias. A reciclagem faz parte da Melicidade. O carpete colocado nos postos de trabalho foi feito a partir de produtos reciclados, e o descarte de resíduos (papel, metal, plástico, pilhas/baterias e óleo) é estimulado entre os colaboradores. Há também uma composteira para a transformação das sobras de alimentos em adubo orgânico, que é doado ao projeto social Hortas de Osasco.

A preocupação com a sustentabilidade também passa por ações como o incentivo à carona e a implantação de um rodízio de carros - que estabelece um dia na semana para que o colaborador deixe seu carro em casa.

O ambiente aberto e descontraído, tanto na área de escritório, como nas áreas de descanso e lazer (academia, sala de jogos, sala de massagem e salão de manicure) foi projetado para oferecer conforto e bem-estar aos colaboradores da



empresa. Com isso, no ano passado, a empresa também foi a ganhadora do Prêmio “Melhor Design em Arquitetura de Interiores da América Latina” (Best Interiors of Latin America Awards) do IIDA (International Interior Design Association).

Devido a todos estes diferenciais, o Portal VGV, após a realização de uma visita de relacionamento com os executivos do Mercado Livre, firmou uma parceria exclusiva para a realização do Congresso do Mercado Imobiliário de Barueri, Osasco e Região na Melicidade. Além de assistirem as apresentações em um auditório com tecnologia de ponta, os participantes irão realizar ao final uma visita guiada pelo local para conhecer em detalhes esta obra que é case de construção sustentável.

Ficha técnica Melicidade:

- Projeto inspirado nos campi do Vale do Silício, Califórnia
- Recebeu um investimento de R\$ 105 milhões.
- Terreno de 33.000 m², com 17.000 m² de área construída;
- Áreas abertas totalizam 22.000 m² ; possui um jardim com redes e uma quadra poliesportiva;
- Mezanino com 4.500 m² de área de trabalho compartilhada;
- Estacionamento com 400 vagas;
- 2.000 placas solares, que geram a metade da energia distribuída no complexo;
- 2.800 lâmpadas LED;
- Adubo orgânico gerado pela composteira é encaminhado para fertilizar as plantações do projeto “Hortas de Osasco”;
- Incentivo à carona entre os colaboradores e política de

home office;

- Restaurante com capacidade para servir 450 pessoas ao mesmo tempo;
- Auditório com capacidade para 200 pessoas;
- 11 salas de treinamento, com capacidade para mais de 200 pessoas. Entre elas, 4 salas de idiomas;
- 140 salas de reunião.
- A área de esporte e lazer, chamada de Meli Mall, tem academia (Bio Ritmo), salão de jogos, salão de beleza, atendimento nutricional e massagem.

Fundado em 1999, o Mercado Livre é a companhia líder na oferta de tecnologia para o comércio eletrônico na América Latina e oferece soluções para que pessoas e empresas possam comprar, vender, pagar, anunciar e enviar produtos e serviços por meio da internet. Para oferecer a melhor experiência a compradores e vendedores, a empresa conta com sete áreas de negócios: o Marketplace mercadolibre.com, Mercado Pago, Mercado Livre Classificados, Mercado Shops, Mercado Livre Publicidade, Mercado Envios e Mercado Backoffice (sistema ERP). O mercadolibre.com é o maior e mais completo marketplace da América Latina, com 201 milhões de usuários e mais de 9,4 milhões de vendedores incluindo grandes marcas. A cada segundo, nove vendas são realizadas na plataforma. Vencedor da categoria Site de Compras no “Prêmio Top of Mind da Folha 2017”, o Mercado Livre contabiliza *50 milhões usuários únicos (*ComScore Networks), é um dos *50 sites com mais page views do mundo, *oitavo site de e-commerce mais acessado do planeta e a plataforma de varejo líder em visitantes únicos em cada um dos 19 países onde atua. Ao todo, são mais de 106 milhões de ofertas em tempo real, distribuídas em 2.800 categorias e subcategorias de produtos. www.mercadolibre.com.br.



Bruno Lessa recebeu convidados durante noite de autógrafos do seu livro Marketing Imobiliário



Fila de autógrafos durante lançamento do livro de Bruno Lessa



Diretor regional do Sinduscon-SP, José Batista Ferreira, e o gerente regional de construção civil da Caixa Econômica Federal, Marcelo Lopes, participam de debate sobre o mercado regional



Amigos e familiares prestigiando lançamento do livro Marketing Imobiliário



Araldo, Patrícia e Jaqueline, do IBRESP, durante congresso em Ribeirão Preto-SP



Bruno Lessa palestrando com sala lotada no Conecta Imobi



Christiane Pelajo, jornalista da Globo News, e Bruno Lessa



Corretores de Imóveis durante palestra em Arapiraca-AL



Corretores de Imóveis durante palestra em Maceió-AL



Diretores da Cadil Empreendimentos prestigiando lançamento do livro Marketing Imobiliário



Duarte Nogueira, prefeito de Ribeirão Preto, abre evento do Portal VGV na cidade



Equipe da agência Marketing SIM prestigiando lançamento do livro de Bruno Lessa



Fernanda Quaglio e Bruno Lessa em noite de autógrafos do livro Marketing Imobiliário



João Pimenta e Erico Germano, organizadores do 1º EMITO, com Bruno Lessa em Palmas-TO



Joaquim Ribeiro, presidente da FENACI, Nelson Antônio de Souza, vice presidente de habitação da Caixa, e Alexandre Paulino, presidente do Sindimóveis-RN durante o FORECI Natal-RN



Marcelo Bigucci e Thelma Santos prestigiam lançamento do livro de Bruno Lessa



Marcelo Dadian palestra durante Construindo o Grande ABC



Os maiores incorporadores do Tocantins se reuniram no 1º Prime Business Partners, promovido por João Pimenta



Prefeito de São Bernardo do Campo, Orlando Morando, abre evento Construindo o Grande ABC



Sérgio Langer prestigiando lançamento do livro Marketing Imobiliário de Alto Impacto e Baixo Custo



Bruno Lessa autografa livros durante evento de lançamento

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



BRUNO LESSA

MARKETING IMOBILIÁRIO

DE ALTO IMPACTO E BAIXO CUSTO

ESTRATÉGIAS PARA ACELERAR A VENDA E LOCAÇÃO DE IMÓVEIS

Livro Marketing Imobiliário de Alto Impacto e Baixo Custo

R\$ 35,99



REVISTA **portalVGV**

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

Corretagem
Uma nova abordagem pode acelerar a venda de imóveis

Tecnologia
Viva as novidades que permitem multiplicar o mercado

Novidade
Curso grátis para PJ

Saiba como
Uma nova prática em época de crise

A importância de se reinventar no mercado imobiliário

Romeo Busarello
Diretor de Marketing e Abundância de Negócios

Revista Portal VGV - Edição Limitada de Lançamento

Consulte planos de assinatura



INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

GUIA BÁSICO PARA INICIANTES

Investimento Imobiliário Guia básico para iniciantes

GRÁTIS



Guia do Mercado Imobiliário Regional

Osasco, Barueri, Carapicuíba, Santana de Parnaíba, Cajamar e Itapevi

Novos rumos para a produção de moradias

Guia do Mercado Imobiliário de Osasco, Barueri e região

GRÁTIS



Guia do Mercado Imobiliário Regional

TRIÂNGULO MINEIRO

Uberlândia, Uberaba, Araxá, Araguari, Ituiutaba, Patos de Minas.

Novos rumos para a produção de moradias

Guia do Mercado Imobiliário do Triângulo Mineiro

GRÁTIS



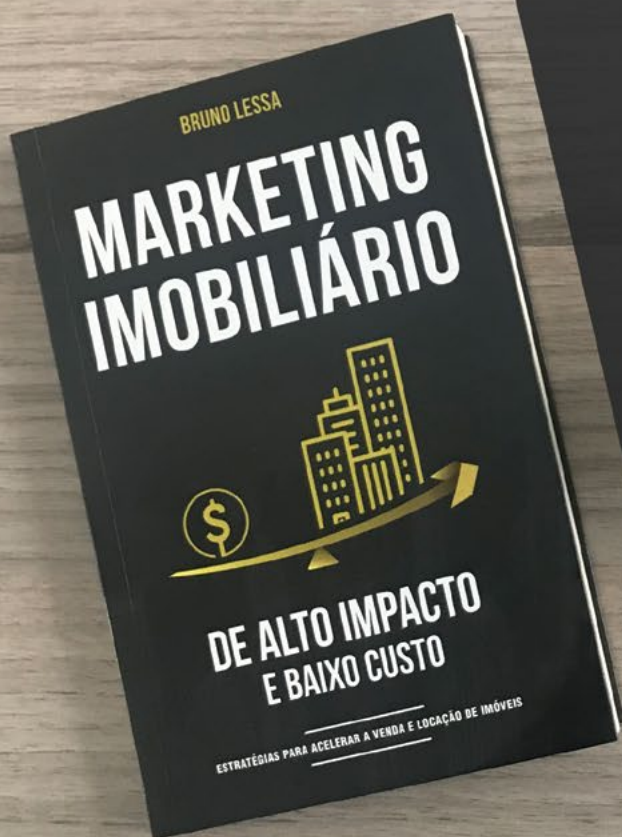
Guia do Mercado Imobiliário

Santa Catarina

Novos rumos para a produção de moradias

Guia do Mercado Imobiliário de Santa Catarina

GRÁTIS



ACELERE A VENDA E A LOCAÇÃO DE IMÓVEIS

RENOVE SEUS CONHECIMENTOS E COMECE 2018
COM ESTRATÉGIAS E AÇÕES DE ALTO IMPACTO

Confira os itens abordados no livro:

Fundamentos básicos

O planejamento de marketing imobiliário

Aspectos da comunicação imobiliária

Marketing de alto impacto e baixo custo
para empreendimentos imobiliários

Marketing digital de alto impacto e baixo
custo para empreendimentos imobiliários

O fator humano no marketing imobiliár

~~de R\$ 49,99~~
promoção válida por
tempo indeterminado

por
R\$ **35,99**

**FRETE
GRÁTIS**



Compre agora pelo site oficial

www.livromarketingimobiliario.com.br

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.

