

REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 2 - EDIÇÃO 4 - AGO.2018

Eleições 2018

O que esperar dos
presidenciais
na habitação?

Economia Compartilhada

Os impactos do
Airbnb no setor
imobiliário

Incorporação

Sinal de alerta
para habitação de
interesse social

Inovação

Construtechs: a
revolução digital
(finalmente) chega ao
setor imobiliário

DESAFIOS DE COMANDAR UM GIGANTE

O poder transformador da mulher no mercado imobiliário brasileiro

Amanda Cordeiro

Diretora Comercial do Grupo Zap

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

PORTAL
VGV



9 783505 424790

PINTAR PAREDE, PÔR PERSIANAS? POUPE!

Na hora de realizar,
fale a língua do **P**,
de **poupança**.

SAC CAIXA: 0800 726 0101

(informações, reclamações, sugestões e elogios)

Para pessoas com deficiência auditiva ou de fala:

0800 726 2492

Ouidoria: 0800 725 7474

facebook.com/caixa

twitter.com/caixa

caixa.gov.br



*Pensou poupança,
pensou CAIXA.*

CAIXA

Lançamentos e vendas de imóveis avançam nos últimos 12 meses

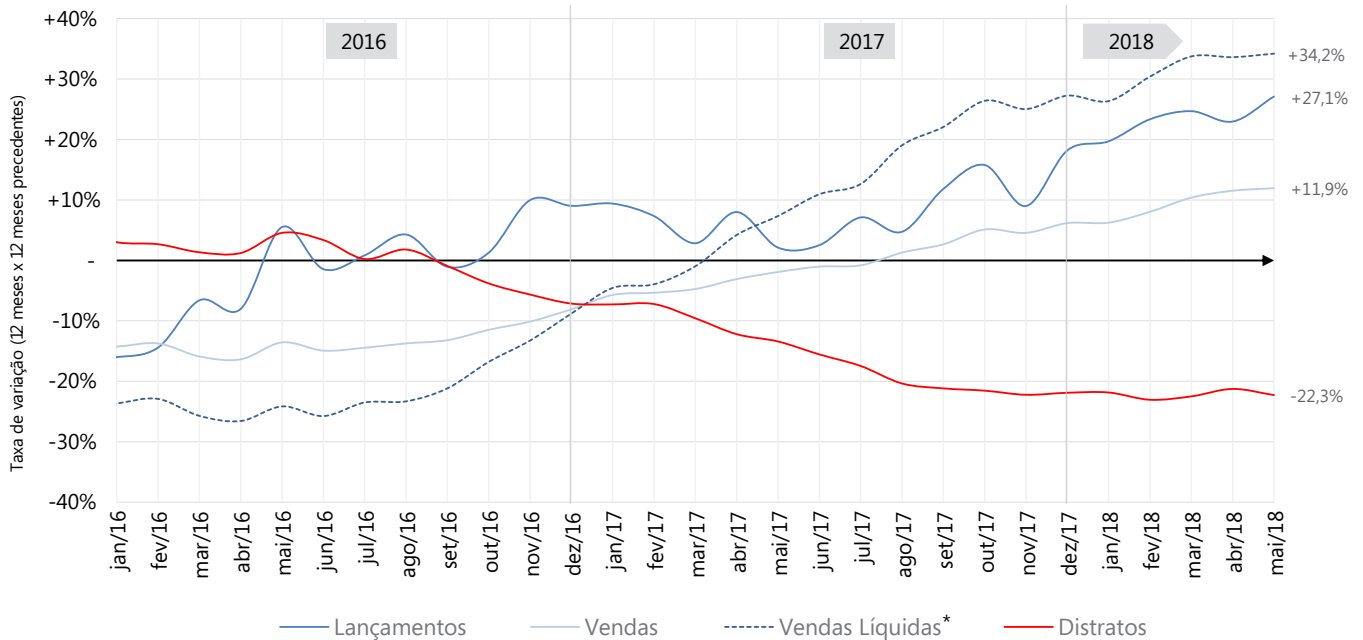
Imóveis enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida se destacam e são responsáveis por 75% dos lançamentos e 68% das vendas residenciais. Segmento de médio e alto padrão (MAP) retoma lançamentos (+69,6% no período) enquanto as vendas, ainda em trajetória de recuperação, acumulam queda de 1,9%.

Fonte:



TENDÊNCIAS

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



Índice FipeZap de Locação Residencial encerra junho próximo da estabilidade

Com o resultado, preço médio de locação residencial tem alta de 1,93% no primeiro semestre, mantendo-se abaixo da inflação no período

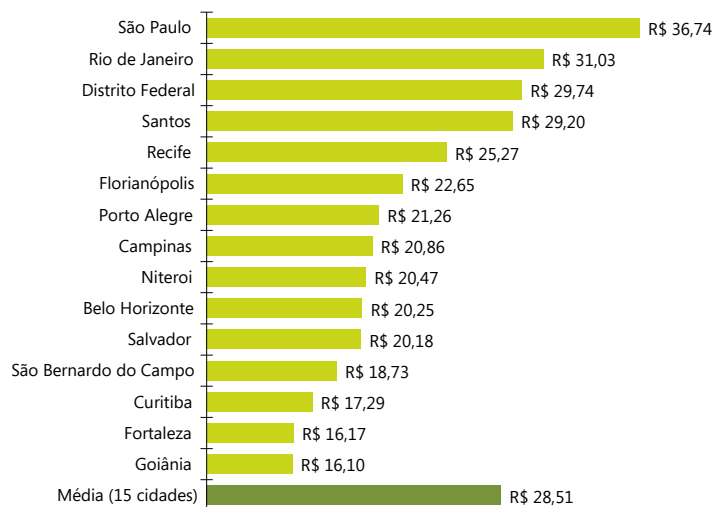
Fonte:



fipezap@fipe.org.br

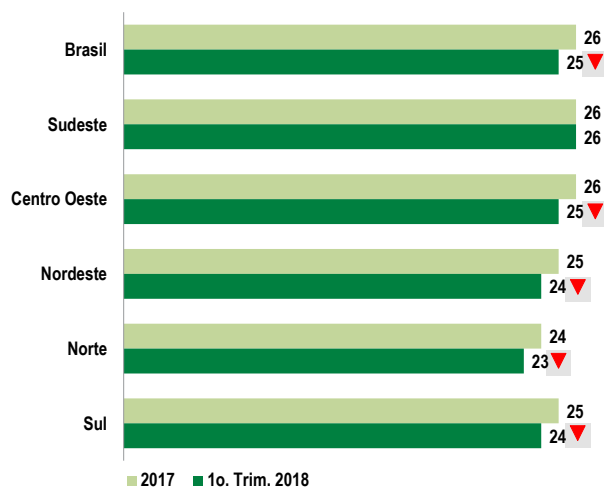
PREÇO MÉDIO POR CIDADE

Comparativo do preço médio de locação residencial em junho de 2018 (R\$/m²)



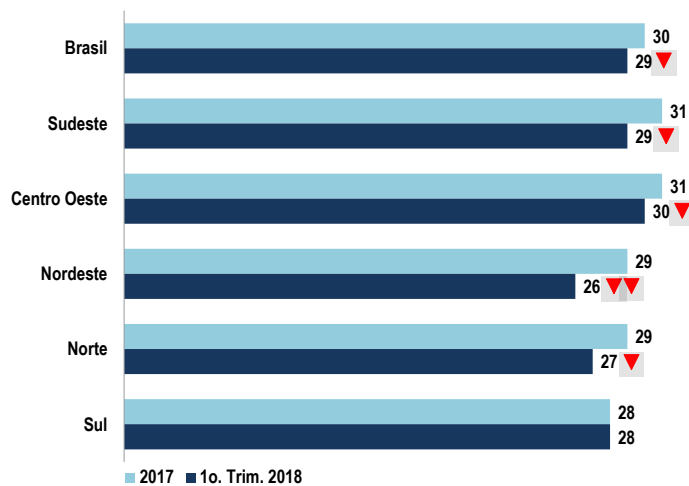
Cenário de Intenção de Compra de Imóveis 24 e 12 Meses - 2017/2018

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 e investidor*.

✉ contato@portalvgv.com.br

in /lessabruno

ig /brunolessa.mkt

fb /oliveiralessa

yt /portalvgv

tw /portalvgv

Editorial

A importância do setor imobiliário para o novo Brasil

Olá! Estamos a poucas semanas de um dos momentos mais decisivos para a história do nosso país: as eleições para Presidente da República, Governador, Senador, Deputado Estadual ou Distrital e Deputado Federal.

Após mergulharmos em uma grave crise econômica e política, que por diversas vezes ensaiou uma recuperação que acabou não saindo do papel, nosso destino segue incerto e dependente de importantes decisões que deverão ser tomadas por nossos representantes eleitos tão logo assumam os cargos.

Embora o setor imobiliário - em especial a atividade da construção civil - seja tão importante para a economia, infelizmente não temos visto na pauta dos presidentiáveis a abordagem deste tema tão relevante. De acordo com dados divulgados na campanha "Em Movimento", da TV Globo, estima-se que cerca de 13 milhões de pessoas trabalham no setor, considerando empregos formais, informais e indiretos. É uma cadeia gigante que movimenta não só a economia, mas também representa fonte significativa de arrecadação para o Governo, pois a cada R\$ 100,00 investidos na construção, R\$ 25,00 voltam para os cofres públicos em forma de impostos, o que pode garantir o suprimento de serviços públicos básicos como saúde, segurança, educação e, claro, habitação.

E por falar em habitação, seguimos ostentando o título de um dos países com maior déficit habitacional no mundo, chegando a 7,7 milhões de moradias segundo dados da FGV - a maior parte causada por ônus excessivo e alto comprometimento de renda com aluguel. Situação esta que coloca famílias em risco diariamente, como o recente caso do desabamento do edifício no centro de São Paulo que era ocupado por famílias de baixa renda sem condições de ter a sua moradia de forma digna. Ainda assim não vemos este tema ser tratado como prioridade.

Por outro lado, mesmo com toda esta indefinição política, temos rodado o Brasil conversando com empresários do setor imobiliário que participam do nosso Congresso VGV e temos visto que seguem otimistas e com muita disposição para investir. Só depende mesmo de uma clareza quanto aos rumos que o país irá tomar.

Enquanto os caminhos vão se desenhando, seguimos fazendo o nosso trabalho de levar para todo o Brasil dados de mercado e informações para ajudar o empresário brasileiro a produzir imóveis que sejam mais atrativos, mais viáveis, que possuam bom desempenho comercial e que remunerem devidamente o capital empregado ao empreender.

Após 518 anos de descobrimento e quase 196 anos de independência, está mais do que na hora do "país do futuro" finalmente se tornar o "país do presente".

Boa leitura!



SUMÁRIO

EXPEDIENTE

6 EDITORIAL

8 PÁGINAS AZUIS

O poder transformador da mulher no mercado imobiliário brasileiro

Amanda Cordeiro

12 NEGÓCIOS DA CONSTRUÇÃO

14 MARKETING IMOBILIÁRIO

O atendimento online como diferencial competitivo entre sua imobiliária e a concorrência

18 INOVAÇÃO

Construtechs: A revolução digital (finalmente) chega ao setor imobiliário

20 ELEIÇÕES 2018

23 JURÍDICO

24 ACONTECE

26 INCORPORAÇÃO

Sinal de alerta para habitação de interesse social

30 ECONOMIA COMPARTILHADA

32 COLUNA SOCIAL

EDIÇÃO 4 - ANO 2 - AGOSTO 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.



A portrait of Amanda Cordeiro, a woman with long brown hair, wearing a dark blue patterned jacket over a green top. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a light-colored wall with green and yellow abstract shapes.

Amanda Cordeiro

Diretora Comercial do Grupo Zap

O poder transformador da mulher no mercado imobiliário brasileiro

Em um setor tão “conservador” como o imobiliário, você representa a quebra de diversos paradigmas: é jovem, mulher e vem implementando com sucesso novas tecnologias em um setor tradicionalmente comandado por homens. Como é para você fazer parte desta revolução?

Confesso que nunca percebi muita diferença no tratamento comigo por ser mulher. Como já estou no mercado imobiliário desde 2003 e passei por várias empresas, consegui o meu espaço e amo o que faço. Tenho o prazer de encontrar pessoas que fizeram parte de minhas antigas equipes e, hoje, ocupam cargos de liderança em outras empresas do setor.

Em um episódio recente tive uma surpresa muito agradável. Estava no elevador do prédio do Grupo ZAP e um diretor de uma grande empresa de tecnologia fez um comentário com uma pessoa do meu time: “Nossa! Aqui nesta empresa tem muitas mulheres”, a funcionária respondeu ele prontamente: “Sim, pois a Amanda nos apoia”. Naquele momento me surpreendi, pois é algo natural para mim, fiquei feliz e quero que cada dia aumente o número de mulheres nos cargos de liderança das empresas, acredito que a diversidade ajuda a fazer com que as organizações tomem as melhores decisões.

Para você que está há tanto tempo na área de tecnologia no setor imobiliário, quais são as principais mudanças que você enxerga neste período?

Lembro quando comecei no Planeta Imóvel, ele foi o portal que originou o ZAP Imóveis. Naquela época nós ensinamos aos incorporadores o que eram banners e sites; o conceito de leads era pouco conhecido. O mercado imobiliário mudou bastante e os portais imobiliários tiveram um papel importante neste processo. Hoje, vejo que os incorporadores já entendem a importância da internet como veículo de divulgação dos empreendimentos e reconhecem o quanto são importantes as ferramentas de CRM no controle das mídias e das equipes comerciais. É importante entender que ainda temos um longo caminho pela frente, temos uma meta interna muito clara no Grupo ZAP: queremos fazer com que a compra de um imóvel seja tão simples como a compra de uma passagem aérea e temos nos empenhado muito nesta jornada.

Na sua opinião, quais são os principais desafios que ainda precisam ser vencidos para que a tecnologia seja mais difundida entre as empresas e os profissionais?

Acredito que temos muitos desafios. Ainda me surpreendo positivamente quando vejo incorporadoras criando cargos

ou áreas relacionadas a marketing digital, mídias digitais, elaboram estruturas de gestão de leads para o pré-atendimento ou estimulam o conhecimento ou profissionalização. Dentro do Grupo ZAP temos uma preocupação muito grande em ajudar o mercado, recentemente criamos o MitHub, uma associação onde visamos aproximar startups que atuam no ramo imobiliário às grandes empresas. Além disso, estamos chegando próximo da quarta edição do Conecta Imobi, maior edição do principal evento do mercado imobiliário na América Latina. Estas são algumas das iniciativas que temos com o objetivo de divulgar conteúdo e trocar informações com o setor.

Hoje você ocupa uma posição de destaque em uma das maiores empresas de tecnologia do país, o Grupo ZAP. Como foi a sua trajetória dentro do grupo?

Fiz parte da estrutura que fundou a SuaHouse em 2014. O Brian Requarth, naquele momento CEO do Viva Real, nos acompanhou desde o começo e no segundo semestre de 2015 recebemos o aporte de investimento do Viva Real, tendo como objetivo acelerar o crescimento da SuaHouse. Neste momento comecei a conviver mais intensamente com o time do então Viva Real. Em janeiro de 2016 fiz uma aposta com o Brian: se a gente batesse a meta de clientes, naquele ano, rasparia o cabelo dele. No fim do ano fizemos uma comemoração e raspamos, foi uma celebração com toda a equipe. No ano passado o Viva Real investiu no Geolmoveel e eu acumulei a função de gestão do time comercial da SuaHouse e das vendas do Geolmoveel. Neste ano, após a fusão, criamos uma estrutura com foco no crescimento da operação e receita com incorporadores. Atualmente eu cuido da estrutura comercial da SuaHouse, Viva Real e ZAP.

Após a fusão, o Grupo ZAP passou a incorporar novas empresas e agora está presente em toda a jornada de compra, venda e aluguel de imóveis. De que forma isso beneficia as empresas e os profissionais do setor imobiliário?

O Grupo ZAP e suas empresas representam um ecossistema completo para o mercado imobiliário, tanto para incorporadores como para imobiliárias. Conseguimos atender questões desde mídia, através dos portais Viva Real e ZAP, bigdata, através do DataZap, com pesquisas customizadas e banco de dados como o Geoimovel, além das soluções de CRM com a SuaHouse e o Sub100.

Nenhuma outra empresa do setor apresenta um portfólio como esse. Quando o cliente utiliza todos eles, alcança um potencial imenso para alavancar negócios e oportunidades.

O mercado imobiliário brasileiro possui milhares de empresas dispersas geograficamente. Como o Grupo ZAP está estruturado para atender este mercado tão fragmentado?

Temos diversos escritórios regionais para garantir que o atendimento ao mercado seja mantido de forma uniforme, além disto, fazemos os eventos regionais para a divulgação de informações específicas de cada região.

De que forma as empresas e os profissionais têm recebido esta nova oferta de produtos mais completa?

A recepção do mercado tem sido bem positiva, pois conseguimos melhorar a oferta e diminuimos a quantidade de interlocutores durante o processo. Hoje, o incorporador consegue tratar com uma única pessoa para falar de mídia dos dois maiores portais do Brasil, CRM e dados de mercado. Além disso, estamos investindo no time comercial, para garantir que teremos a melhor equipe com o mais profundo conhecimento do setor.

É muito comum vermos pelo Brasil pequenos e médios incorporadores que acreditam que “as ferramentas tecnológicas atuais não são para ele” pois fazem 1 prédio de cada vez e seus processos rodam bem de forma tradicional, não justificando, por exemplo, a contratação de um CRM ou um anúncio de marketing digital. Que recomendação você faria a estes empresários?

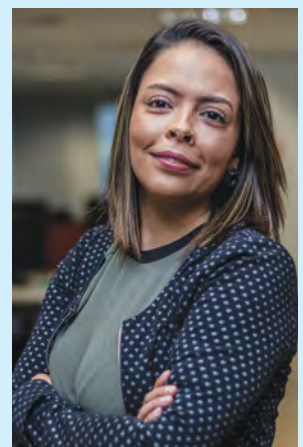
O mundo hoje está cada vez mais digital e inclusivo, ou seja, para todos independentemente de porte de empresa. A jornada do consumidor na busca de um imóvel tem comportamento semelhante à jornada de outros produtos e quase sempre se inicia na internet. Estar fora desse mundo pode estar limitando seu alcance.

Neste caminho, sem o digital, o percurso é muito mais longo para todo incorporador. É importante pensar em suas ações digitais estrategicamente num mix de anúncios nos portais, links patrocinados, redes sociais, conteúdos, etc. Ferramentas de controle, como um CRM, são fundamentais, pois geram métricas importantes de avaliação dos investimentos e conseguem gerenciar todas as etapas de oportunidade do cliente, assim como a qualidade de atendimento da equipe de vendas.

Para finalizar, como você enxerga o futuro do mercado imobiliário brasileiro?

Com extremo otimismo. Os lançamentos estão retornando de forma animadora em centro estratégicos e a questão habitacional tem uma demanda muito grande, ainda não assistida. Os produtos econômicos têm apresentado um resultado de vendas sempre muito elevado e novas medidas, como a baixa da taxa de juros e o aumento do valor do FGTS para compra de imóveis, têm estimulado o mercado de forma positiva.

Amanda Cordeiro é Diretora Comercial responsável pelos produtos Zap, VivaReal e SuaHouse no Grupo ZAP. Formada em Administração de Empresas com MBA pela FGV em Gestão Comercial, trabalha com o mercado de internet desde 1998, com passagens por empresas de e-commerce e mídia. Em 2005, no Planetamovel, iniciou a experiência no mercado imobiliário e participou do lançamento do Zap e da reestruturação da equipe comercial. No ImovelWeb assumiu a diretoria comercial, somando com isto, mais de 10 anos de experiência no mercado imobiliário.



Soluções



Descubra alternativas inovadoras de baixo custo e alto impacto para os seus empreendimentos



Inbound Marketing



Criação de sites para incorporadoras



Marketing Digital



Campanhas para empreendimentos

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



marketing | SIM
Soluções integradas de marketing



Caixa reduz taxa de juros no crédito imobiliário para pessoa jurídica

Estratégia visa estimular o mercado e oferecer melhores condições para clientes

A CAIXA reduziu, no dia 31 de Julho, as taxas de juros do crédito imobiliário para Produção Pessoa Jurídica. A estratégia tem como objetivo oferecer condições atrativas aos clientes, aliada à sustentabilidade do projeto, mantendo assim a performance da contratação e impactando de forma positiva o setor da Construção Civil. A linha de crédito usa recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).

Alinhada à recuperação da economia, às melhores práticas do mercado e, ainda, ao movimento de redução da SELIC, a CAIXA reduz as taxas em média de 1 a 2 pontos percentuais ao ano. A taxa mínima passa a ser de 9% a.a., calculada de acordo com o porte, rating, nível de relacionamento das empresas com a CAIXA e a sustentabilidade do projeto.

“ Como o cenário econômico está apresentando sinais de retomada, o banco reposicionou suas taxas de juros do SBPE e, atendendo à estratégia que valoriza a escolha da CAIXA como banco de principal relacionamento, propôs-se tratar de forma diferenciada os clientes com bom índice de relacionamento e com uma abordagem de incentivo ao cliente de menor risco, em razão da sua nota de score

”

Paulo Antunes de Siqueira

Vice-Presidente de Habitação da CAIXA

A crescente demanda em análise para o segundo semestre de 2018, considerando o reposicionamento e a melhoria das condições de contratação nas linhas de crédito para a Construção Civil, tem como objetivo a retomada dos lançamentos de empreendimentos para geração de emprego, renda e acesso a moradia.

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

agende uma
demonstração

 **mega**
construção
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.


mega
sistemas corporativos



Denis Levati é um profissional do mercado imobiliário com experiência na implantação e no desenvolvimento de áreas de atendimento online em empresas imobiliárias e na otimização de anúncios e campanhas digitais. Em sua trajetória, conta com passagens por empresas do grupo Lopes, Helbor e no Portal VivaReal. Atualmente é supervisor de marketing da Corpal Incorporadora.

O atendimento online como diferencial competitivo entre sua imobiliária e a concorrência

Por Denis Levati *

Que a internet modificou a forma como as pessoas pesquisam e como escolhem um novo endereço para morar, já não é uma novidade para nós, profissionais do mercado imobiliário.

Já o advento das plataformas móveis e de como sua utilização majoritária pelos usuários conectados vem alterando as características do atendimento ao cliente, é assunto que merece a atenção de corretores que desejam proporcionar uma melhor experiência a seus clientes.

Com menos tempo disponível e com muitas informações e distrações em seu celular, o cliente controla o envolvimento. É ele quem decide quando e como deseja receber uma mensagem sobre um imóvel que tenha lhe despertado interesse.

Por isto, cabe ao corretor ter uma conversa relevante e consistente desde o primeiro contato para aumentar suas chances de humanizar o atendimento, criar um relacionamento e, se tudo der certo, agendar uma visita e fechar negócio.

Atendimento online: uma dinâmica que se renova de tempos em tempos

Até bem pouco tempo, o atendimento online respeitava uma formatação que em muito lembrava a de um plantão de vendas comum: uma fila de corretores que, após um sorteio, organizavam-se para atender os pedidos de mais informações que chegavam quase que na totalidade através de chats.

O atendimento online nas imobiliárias acompanhava o horário comercial, quando muito prolongando-se até as 22h ou por volta deste horário. A navegação mobile praticamente não existia, utilizavam-se desktops e notebooks para acessar os sites das imobiliárias e construtoras.

Sem muitos recursos para conhecer a localização do imóvel ou de ferramentas interativas nos anúncios, os chats eram as principais fontes de informação para quem procurava um novo endereço e, por isto, aquela conversa com o corretor ganhava tanta importância. Um chat bem conduzido, com habilidade e técnica por parte de quem está atendendo, sem

pressa e com real interesse daquele que está solicitando atendimento, é capaz de gerar um agendamento para visita, com grandes possibilidades de fechamento.

O problema é que estamos falando de um cenário que mudou rapidamente em pouquíssimo tempo. Quem trabalhou em um equipe online até os 2013, 2014 encontrava departamentos que funcionavam exatamente como descrito acima. Arrisco a dizer, que ainda hoje existem empresas estruturando um online desta maneira, em pelo 2018.

Novas tecnologias e o acesso à internet móvel proporcionaram ao cliente um poder que ele ainda não havia experimentado. Com muita informação e estímulos, ele não só ignora a sua conversa, como está pronto para bloqueá-lo ao menor deslize.

Cabe então aos profissionais do mercado uma nova revolução em seu atendimento. Um movimento parecido com o que ocorreu quando os classificados de domingo deixaram de ser relevantes perdendo espaço para a internet, desafiando corretores a uma nova dinâmica de trabalho.

O desafio de hoje é entender o comportamento de quem está online o tempo todo, oferecendo a ele experiências positivas e impactantes que permitam com que o seu atendimento seja lembrado como referência em um mar de mesmice.

Uma boa maneira de encarar este desafio é reavaliando se o seu atendimento online é composto de ferramentas e práticas eficientes, capazes de causar uma boa impressão neste novo cliente, tão conectado e independente.

Confira algumas destas práticas e como elas podem ser utilizadas no seu atendimento:

Diversifique seus canais de atendimento



Aquela formatação clássica dos departamentos online formada por uma caixa de e-mails, um chat e um telefone não é mais suficiente para atender a demanda de atendimentos. Os aplicativos de mensagens são amplamente utilizados e compõem uma grande oferta de canais por onde o possível comprador pode solicitar informações.

Para ter sucesso, desenvolva uma estratégia omnichannel, onde seja possível convergir para um mesmo local todos os atendimentos. Isto significa que todos os canais da sua imobiliária devem estar interligados.

Ferramentas de CRM serão importantes aliadas, mas uma equipe específica de atendimento, atenta e bem treinada será capaz de fazer muito neste sentido, entregando leads qualificados para a equipe de vendas e proporcionando bons conteúdos para seus clientes.

Dedique-se aos aplicativos de mensagem

Você está atento ao tráfego do seu site? Se suas campanhas estão funcionando bem e seu site é minimamente estruturado, certamente o número de acessos via smartphones e tablets já caminha para os 70%.

Desta maneira, é fácil entender que será provavelmente através de um celular, mais especificamente de aplicativo de mensagens que o pedido de informações sobre um imóvel chegará até você.

Entre os 10 aplicativos mais utilizados no Brasil, 3 (WhatsApp, Messenger e Gmail) são específicos para trocas de mensagens. 2 são redes sociais (Facebook e Instagram) e permitem a interação entre usuários seja por comentários ou mensagens privadas e o aplicativo mais utilizado em todo o país, o WhatsApp, faz parte do dia a dia de 96% dos usuários conectados*.

Estes números são fortes argumentos para você mergulhar nos aplicativos de mensagens e fazer deles o principal ponto de contato em sua estratégia de captação.

Invista na automação de mensagens (mas não perca o lado humano)

O tempo de concentração das pessoas vem caindo na medida em que mais impulsos e estímulos disputam a atenção dos usuários conectados. Estima-se que o tempo de atenção das pessoas seja por volta de apenas 8 segundos e este número vem caindo.

Isto quer dizer que você tem poucas chances de produzir uma boa impressão no seu possível cliente. Um pouco por conta desta necessidade é que surgiram mecanismos de automação de e-mails e até mesmo de mensagens como os chatbots.

Eles são importantes aliados para manter um contato imediato

com quem foi impactado por um anúncio, demonstrou interesse, mas que não quer perder tempo aguardando para ser atendido.

As automações e bots vieram para ficar, eu indico que você dedique tempo para entender, aplicar ou até melhorar caso já esteja utilizando, mas cuidado para não perder a mão.

O lado humano deve ser muito evidenciado em sua comunicação. Automatize mas não se afaste dos fluxos de conteúdo e altere quando sentir pouca interação do seu público.

Boa educação nunca saiu de moda

Mesmo com tanta pressa, mesmo com tanta correria e com tanta informação, a boa educação, a cordialidade e as boas maneiras continuam valendo muito, inclusive para o atendimento online.

Um bom atendimento deve evitar termos técnicos, subestimar a inteligência do usuário que pede informações e, claro, o bom português é fundamental.

Não é porque você já tem certa intimidade com um cliente que deverá escrever errado, adotar gírias e inscrevê-lo em grupos!

Saiba que 40% dos usuários do WhatsApp estão dispostos a abandonar o aplicativo caso comecem a receber spams entre suas conversas*. Adicionar clientes em grupos específicos tanto no WhatsApp como no Facebook além de incomodar, pode gerar uma publicidade negativa para quem faz isso.

Envio de áudios, mensagens em horários avançados. Tudo isso deve ser avaliado de acordo com seu relacionamento com o cliente. Por outro lado, o uso de emojis é bem visto e pode ajudar você a humanizar ou passar o sentimento correto durante a troca de mensagens.

O cliente está no celular, você não precisa

Se o novo cliente está ao celular, ávido por informações e por atendimento no canal que ele bem entender, você e sua imobiliária não precisam passar por isto.

A maioria dos aplicativos de mensagens possuem versões para desktop, o que convenhamos, facilita muito o atendimento e o gerenciamento de contatos.

Desenvolva scripts personalizados para os seus imóveis mais

procurados e destacados. Crie roteiros com perguntas abertas que estimulem o diálogo. Entenda que a sua capacidade de encantar um novo cliente está diretamente ligada à sua agilidade em prestar um pronto atendimento.

Mas atenção! Agilidade é diferente de pressa. Cuidado para não trocar mensagens erradas e fazer deste momento uma situação desconfortável para ambos os lados.

Aposte no novo! (Sempre)



Quem comprava pacotes de SMS há pouco mais de 5 anos, não imaginava que um aplicativo como o WhatsApp promoveria uma verdadeira revolução na comunicação. Usuários de comunicadores por rádio acreditavam que a facilidade de falar gratuitamente entre aparelhos da mesma operadora poderiam um dia ser abandonados.

Tudo muda muito rápido. É provável que ainda este mês você fique sabendo de uma nova versão do WhatsApp, de uma nova integração do Facebook ou de uma nova ferramenta que vá “bombar” entre o público até 20 anos.

O fato é que você, corretor ou dono de imobiliária, que deseja se destacar da concorrência, deve apostar no ‘novo’ como a melhor forma de se manter informado ou de ser pioneiro em uma nova tecnologia que lhe forneça um diferencial até que seja adotada por todos.

Se não der certo, já vai valer a pena a experiência. E experiência, nesta incrível jornada de conhecimento que é o mercado imobiliário, é tudo que buscamos, não é mesmo?

**Dados da pesquisa Panorama Mobile Time/Opinion Box - Mensageria no Brasil - 2018*

+VGV +RESULTADO +VELOCIDADE =SUCESSOMETRIA



3500
pesquisas realizadas



500
empreendimentos lançados



“Resolvemos apostar na qualidade do nosso produto e na carência de demanda apontada pela pesquisa Datastore.”

Romeu da Silva Neiva Jr.
Innovar - Goiânia/GO



“Só negociamos parcerias em terrenos que tenham uma pesquisa da Datastore.”

Willian Neiva
Raposo Engenharia - S. José dos Campos/SP



“A pesquisa serviu para ratificar as tipologias e também como ajuste fino dos tamanhos e dos preços de lançamento.”

José Renato Magdalena
Copema Empreendimentos - Ribeirão Preto/SP

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 24 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.



datastore

**Para saber mais, acesse:
www.datastore.com.br**

contato@datastore.com.br
Tel./Fax: +55 19 **2138-2525**

f in @ /mundodatastore

Construtechs: A revolução digital (finalmente) chega ao setor imobiliário

Agora é pra valer: negócios disruptivos começam a reinventar empresas do tradicional setor imobiliário. Saiba em qual ficar de olho.

Se você é um profissional do setor imobiliário adepto das tecnologias, vive plugado no smartphone checando suas redes sociais e lendo notícias online, é bem provável que já tenha ouvido falar no termo "Construtech". Termo este que vem se popularizando com força nos últimos anos, em especial em 2018. Mas, afinal, o que é uma "Construtech"?

Embora não haja uma definição oficial para o termo, as notícias publicadas recentemente e os eventos que estão sendo realizados no Brasil e no mundo nos dão boas pistas de que não basta uma empresa usar a tecnologia para ser considerada uma Construtech. É necessário ser um negócio "disruptivo", ou seja, ter a capacidade de romper com padrões pré-estabelecidos, desbancar a forma atual de se fazer algo no setor imobiliário e trazer uma nova forma de realizar as coisas - tudo isso, claro, utilizando a tecnologia como base.

Uma das grandes vantagens dos negócios de base tecnológica é a sua capacidade de ser escalável: com uma mesma solução e estrutura consegue operar em grande quantidade aumentando a produtividade de forma considerável sem que os custos aumentem na mesma proporção.

Se considerarmos todas as dificuldades que envolvem o negócio imobiliário, tais como: alto custo de produção, burocracia, necessidade do aumento de produtividade, demora no desenvolvimento do ciclo de produtos, risco jurídico, dentre outras, fica evidente que as Construtechs

podem ajudar de forma significativa o setor, desde que não percam de vista o foco principal que é trazer eficiência ao mesmo tempo em que geram resultados positivos para os negócios e, principalmente, para o cliente final.

A importância da inovação disruptiva e das Construtechs no momento atual é tão grande que o jornal Valor Econômico noticiou em sua edição digital do dia 25 de Julho de 2018 que um estudo da Construtech Ventures mapeou 354 startups de construção e mercado imobiliário no país. Somado a isso, vemos tradicionais players abraçando a causa e investindo no seu desenvolvimento. Este é o caso de importantes iniciativas como o Movimente (criado pelo grupo de Novos Empreendedores do Secovi-SP para fomentar o empreendedorismo inovador na área de construção e promover o intercâmbio entre startups e empresas do segmento imobiliário) e o MitHub (criado pelo Grupo Zap em conjunto com Cyrela, Brasil Brokers, Astella, CCP, Athie Wohnrath e outras empresas do setor imobiliário que estão montando um espaço de coworking para startups com atuação nesse setor). Vale também destacar a Construtech Conference, principal evento sobre o tema e que em 2018 discutiu "o canteiro de obras 2.0", dentre outros itens.

Todo este contexto deixa evidente que a revolução, finalmente, chegou para valer.

Conheça algumas Construtechs para ficar de olho:



ZeroDistrato

Qual problema se propõe a resolver?

Previsão e prevenção de distratos para incorporadoras e urbanizadoras com até 12 meses de antecedência.

Como?

Através da Inteligência Artificial, o algoritmo da ZeroDistrato possui precisão maior que 90% na previsão dos contratos que irão distratar.

Site: www.zerodistrato.com



Personalar

Qual problema se propõe a resolver?

Personalização de acabamentos de imóveis ainda na planta através de tecnologia intuitiva com imagens 3D.

Como?

Através de um sistema online, o próprio cliente faz simulações e define como deseja receber a sua unidade, finalizando todo o processo pela internet. Ao final, relatórios de materiais são emitidos para o departamento de compras da construtora e relatórios de instalação são emitidos para equipe de obra.

Site: www.personalar.com.br



Escritura Fácil

Qual problema se propõe a resolver?

Redução de custos com escrituras públicas (até 50% de redução do valor) e simplificação do trâmite de registro.

Como?

Através de uma plataforma própria, o sistema conecta interessados no registro de escrituras públicas com cartórios de notas e tabeliães de menor custo. Ao final, o interessado recebe tudo em seu endereço.

Site: www.escriturafacil.com.br



Construct

Qual problema se propõe a resolver?

Aumentar a produtividade através de gerenciamento de projetos mais eficaz, com a redução de desperdícios de recursos humanos e materiais.

Como?

Utilizando uma metodologia própria, o aplicativo promove a integração de equipes com comunicação centralizada, gerenciamento de tarefas integrado, alocação de recursos inteligente, agilização da documentação de projetos e monitoramento da produtividade de equipes, tudo com registro fotográfico e relatórios customizados.

Site: www.constructapp.io/pt/



Cote Aqui

Qual problema se propõe a resolver?

Facilitar a cotação de materiais de construção conectando construtoras a uma rede de milhares de fornecedores, agilizando o processo e reduzindo o custo.

Como?

Através de uma plataforma online, a construtora informa os itens que deseja cotar e o prazo de acordo com o cronograma da obra. O sistema cruza as informações com a rede de fornecedores que possui e monta automaticamente um mapa comparativo de preços para que a construtora possa avaliar e decidir a contratação final.

Site: www.coteaqui.com.br



Eleições 2018: O que esperar dos presidenciáveis na habitação?

Apesar de termos um dos déficits habitacionais mais altos do mundo, até o momento a habitação não está no centro das políticas públicas defendidas pelos pré-candidatos. No entanto, as medidas econômicas que defendem podem ter impacto direto no setor imobiliário. Saiba o que pensam os principais concorrentes ao cargo executivo mais alto do país.

Incerteza. Esta talvez seja a palavra que melhor define o futuro do Brasil. Nunca antes na história democrática do país o presente ficou tão refém do futuro. E o futuro nunca foi tão incerto.

Após mergulharmos em uma grave crise econômica e política, que por diversas vezes já ensaiou uma recuperação que não saiu do papel, o seu desfecho parece ainda não ser previsível.

A melhora da economia está intrinsecamente ligada à confiança, tanto do empresário em produzir quanto da população em consumir. Esta confiança, por sua vez, depende diretamente de uma clareza quanto a determinadas políticas públicas que serão implementadas em diversas áreas.

Como vivemos em um país que possui um dos maiores déficits habitacionais do mundo, seria óbvio esperar que o tema habitação estivesse na pauta prévia de todos os presenciáveis, em especial a habitação de interesse social e o programa Minha Casa Minha Vida. No entanto, infelizmente não é o que

acontece. Até o momento do fechamento desta edição, nenhum pré-candidato se posicionou oficialmente sobre suas políticas habitacionais. Questionados pelo Portal VGV, os principais concorrentes ao pleito enviaram respostas parecidas através de suas assessorias: ainda estamos definindo a política habitacional no nosso programa de Governo.

Entre empresários e entidades do setor imobiliário é consenso que o programa habitacional Minha Casa Minha Vida - que carece de melhorias e adaptações - será mantido por todos os candidatos ao Planalto. No caso do mercado imobiliário como um todo, que possui sua atividade dependente de crédito e taxas de juros, é importante conhecer o que os candidatos pensam a respeito de alguns itens, sobretudo no tocante à economia, e que podem ter impacto direto no setor. Embora o registro oficial dos candidatos ainda não tenha sido feito, já sabemos pelas pesquisas de intenção de voto os principais concorrentes ao cargo eletivo mais alto do país. Vamos a um resumo do que pensam os 5 principais candidatos*, baseado em posições defendidas publicamente na imprensa:

LUIS INACIO LULA DA SILVA



foto: www.wikipedia.org

O até então pré-candidato do PT, que se encontra preso condenado em segunda instância pelo caso do Triplex no Guarujá, ainda é dúvida na corrida eleitoral, porém desponta nas pesquisas. Entre suas propostas estão a ampliação do programa de investimentos públicos, fortalecimento dos bancos e empresas públicas, a exploração de petróleo do pré-sal e o reforço da soberania nacional. Lula também propõe uma estrutura tributária mais simples e progressiva, com a tributação de heranças e mudança no regime cambial para reduzir a volatilidade. Destaca-se a possibilidade de implementar um "referendo revogatório" de medidas adotadas pelo governo de Michel Temer (MDB), o qual possui posição antagônica às reformas trabalhista e previdenciária em discussão atualmente. Tem em sua equipe a presente colaboração de Fernando Haddad que, entre outras credenciais, é mestre em Economia e defende a retomada do programa de concessões públicas e PPPs.

JAIR BOLSONARO



foto: www.wikipedia.org

O pré-candidato do PSL, que já afirmou publicamente em diferentes situações que confia na sua assessoria econômica encabeçada por Paulo Guedes, defende a manutenção do tripé macroeconômico (com regime de meta fiscal e de inflação, com câmbio flutuante) e defende a necessidade de uma simplificação tributária rumo a um imposto único federal. Sobre a autonomia do Banco Central, defende a autonomia com meta clara de inflação, mantendo a diretoria atual ou empossando uma com ideias similares. Mantém uma posição favorável a uma reforma da previdência (mas ainda está trabalhando em uma proposta que considera ideal) e à venda de estatais, porém defendendo que determinados tipos de empresas estratégicas precisam ser preservados. Defende restrições à propriedade de terras agrícolas e depósitos minerais por estrangeiros. É defensor da ideia de um Estado menor e possui posição contrária à taxação de lucros e dividendos.

MARINA SILVA



foto: www.wikipedia.org

A pré-candidata do partido REDE é contrária à ideia de vender Petrobras, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, porém não possui dogma contra eventual privatização de outras empresas estatais. Tem entre os seus objetivos reduzir a desigualdade entre pobres e ricos, sobretudo na questão tributária, embora afirme que é "demagogia" dizer que vai reduzir a carga de impostos, pois pensa que o enxugamento não pode comprometer a capacidade do governo de oferecer serviços básicos para a população. Pretende promover uma divisão mais descentralizada de recursos em benefício dos estados, com maior transparência e sistema tributário simplificado. Concorda que a reforma da previdência é importante e precisa ser enfrentada logo no início do novo governo. Apoiar a autonomia operacional para o Banco Central. Na área econômica, é assessorada por Eduardo Giannetti da Fonseca, um defensor da busca do equilíbrio fiscal.

CIRO GOMES



foto: www.wikipedia.org

O pré-candidato do PDT apoia a transferência da carga tributária das compras de produtos básicos, medicamentos e eletricidade para outras áreas, incluindo o aumento do imposto sobre heranças, para reduzir a desigualdade. Com isso, defende também a tributação sobre dividendos e lucros dos acionistas e corte de parte das isenções tributárias, com exceção da Zona Franca de Manaus. É contra a venda de empresas estratégicas como a Petrobras e a Eletrobrás, embora não seja contrário às privatizações. Acredita que o sistema previdenciário do Brasil não tem déficit, mas apoia reforma multifacetada favorável a novas entradas no mercado de trabalho e pensão mínima universal. Afirmo que o Banco Central atua com uma autonomia "criminoso" atualmente e que deveria ter metas para inflação e emprego. É assessorado por Mauro Benevides Filho, doutor em economia pela Vanderbilt, nos Estados Unidos.

GERALDO ALCKMIN

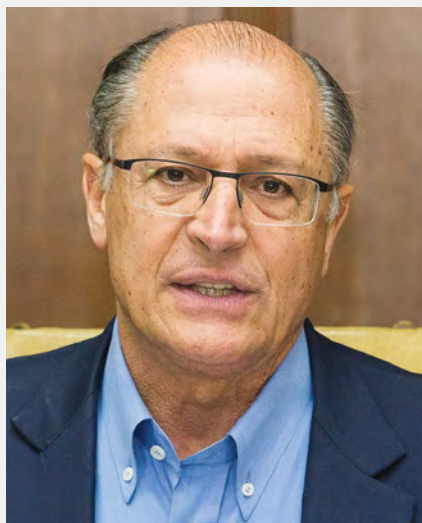


foto: www.wikipedia.org

O pré-candidato do PSDB defende que é necessário implementar medidas que aumentem a competitividade e a confiança do país para atrair investimentos, inclusive capital externo. Com isso defende medidas como cortar custos para fazer negócios no país. Acredita que a questão fiscal é mais prioritária que a autonomia do Banco Central e afirma que o próximo presidente precisa aprovar uma reforma da Previdência logo no início, nos seis primeiros meses de governo. Tem, entre seus planos, o objetivo de zerar o déficit primário até 2020, reduzir isenções tributárias e aumentar os impostos sobre as faixas mais ricas da população para reduzir a desigualdade. De uma maneira geral apoia as privatizações, mas com alguma ressalva à venda da Petrobras e se opõe à venda de bancos estatais como Caixa e Banco do Brasil. No área econômica, é assessorado pelo economista Pécio Arida, um dos criadores do plano Real.

** 5 candidatos com melhor colocação em pesquisa estimulada (quando são apresentados nomes dos candidatos) na Pesquisa Ibope (registro BR-02265/2018 no Tribunal Superior Eleitoral) divulgada na quinta-feira (28 de Julho) com índices de intenção de voto para o primeiro turno da eleição presidencial de 2018. A pesquisa, encomendada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), foi realizada entre 21 e 24 de junho com 2 mil eleitores em 128 municípios. A margem de erro é de 2 pontos percentuais. Fonte: <https://g1.globo.com/politica/eleicoes/2018/noticia/lula-tem-33-bolsonaro-15-marina-7-e-ciro-4-aponta-pesquisa-ibope.ghtml>*

STJ admite comissão de corretagem no Minha Casa Minha Vida

Em acolhimento à tese defendida pelo Secovi-SP, a 2ª Seção do STJ (Superior Tribunal de Justiça) decidiu, por 6 votos 2, que é legal o pagamento de comissão de corretagem diretamente pelo adquirente de imóveis no âmbito do Minha Casa, Minha Vida (MCMV). A decisão, emitida em 13/6, diz respeito às unidades enquadradas em todas as faixas de renda do programa, com exceção da faixa 1.

"Trata-se de uma notícia tranquilizadora para o mercado, pois evita uma importante insegurança jurídica. O resultado desse julgamento só corrobora o que o próprio STJ proferiu em 2016, quando cravou que o pagamento da comissão de corretagem pelo comprador de imóveis é, sim, legal, desde que explícito em contrato e sem acréscimo ao preço total da transação", explica Flávio Prando, vice-presidente de Intermediação Imobiliária e Marketing do Secovi-SP.

“

A participação do corretor é mais importante nas unidades do MCMV do que nos empreendimentos de maior valor

”

Na avaliação do Secovi-SP, entidade que participou de todo o processo como amiga da causa (*amicus curiae*) em prol

da legalidade da cobrança, esse procedimento evita que o modelo consagrado de negócio fosse inviabilizado e que houvesse um desestímulo à produção e à oferta imobiliária no segmento popular, impondo ao empreendedor uma vedação que a própria lei não lhe impunha.

Para a instituição, a remuneração do corretor que intermediou a venda do imóvel é justa e devida. "A participação do corretor é mais importante nas unidades do MCMV do que nos empreendimentos de maior valor. Nesses casos, trata-se da compra da primeira moradia, por pessoas que não têm experiência nessa área. A participação da imobiliária, prestando consultoria a esse público, é fundamental para a segurança do negócio. E se existe esse trabalho, é justo que seja remunerado", completa Flávio Prando.

Fonte: Secovi-SP

Flávio Domingos Prando
Vice-Presidente de
Intermediação Imobiliária e
Marketing do Secovi-SP



Visitas técnicas promovidas pelo Portal VGV incentivam empreendedores a repensar produtos imobiliários

Somente no primeiro semestre, 6 empreendimentos já foram visitados

CENTRO SEBRAE DE SUSTENTABILIDADE Cuiabá-MT



O edifício foi projetado com base no conceito de arquitetura sustentável e com resgate das culturas indígenas brasileiras, construído com estratégias de conforto térmico, integrado com a natureza e com mínimos impactos ambientais. Com base na orientação do sol (nascente-poente), contempla beirais que evitam a radiação direta. Em forma ogival como nos desenhos das ocas, tem sua aerodinâmica e sua cobertura projetadas em duas cascas (exterior e interior). Esta prática permite que a água da chuva permeie seu interior para resfriamento natural ao mesmo tempo em que a casca exterior protege a interior. O ar quente é encapsulado e possibilita temperatura interna mais baixa e constante em todo o pavimento térreo. Possui um recuo frontal de 10 metros, com o acesso feito por meio de uma passarela coberta. Já o acesso entre o térreo e o subsolo é por meio de escadas e de uma rampa para portadores de necessidades especiais.

ÓRION BUSINESS & HEALTH COMPLEX Goiânia-GO



Um mega complexo que contempla em seu projeto um hospital, centro clínico, business center, hotel, centro de convenções, restaurantes (inclusive com vista panorâmica 360º) e até um shopping center. Tudo isso junto só poderia resultar no edifício pronto mais alto do país atualmente (que em breve perderá seu posto), com seus 191m de altura e 50 pavimentos, que também conta com heliponto e 12 pavimentos só de estacionamento. De acordo com a reconhecida revista Forbes, o investimento foi de R\$ 600 milhões e tem à frente do projeto um grupo de empresas composto por GVC Engenharia, FR Incorporadora, Tropical Urbanismo e Joule Engenharia. Com a vocação médica desde a sua concepção, o complexo hospitalar de alta complexidade está atualmente recebendo consultoria do renomado Albert Einstein e será inaugurado em breve. Ao final da sua ocupação, deverá receber até 10 mil pessoas por dia.

CIDADE CAUYPE Caucaia-CE



A Cidade Cauype é um projeto de comunidade planejada, idealizada por um dos mais importantes escritórios de arquitetura do país. O projeto nasce com a assinatura de Jaime Lerner, o urbanista que fez de Curitiba a cidade modelo do Brasil em espaços planejados, tendo como foco principal as pessoas. Localizada entre a praia do Cumbuco e o Complexo Industrial do Pecém, junto de um paraíso ecológico no lago do Cauype, a cidade terá áreas residenciais, comerciais e de lazer bem definidas, além de uma reserva ecológica e uma praia exclusiva. Dentre os seus diferenciais, destaca-se o Parque Ecológico Cidade Cauype, estendendo-se por 41 hectares de vegetação nativa, remanescente do bioma da Mata Atlântica. Sua proximidade com a cidade também contribui como potencial alternativa de lazer. Devido à sua grandiosidade, a visita técnica realizada pelo Portal VGV foi realizada a bordo de um moderno helicóptero Sikorsky.

"Construir imóveis que atendam às necessidades do público consumidor, que gerem o mínimo de impacto ambiental, que promova qualidade de vida, que auxilie no funcionamento das cidades, que tenha baixo custo de produção e baixo custo de venda, que tenha uma margem de lucratividade atraente e gere excelente resultado financeiro." Esta definição poderia ser a "missão" estampada na parede de muitas incorporadoras e construtoras pelo Brasil afora, mas na verdade é o objetivo das visitas técnicas promovidas pelo Portal VGV: mostrar a empresários da construção civil que é possível construir mais e melhor, sem perder de vista a viabilidade do negócio.

Os empreendimentos são minuciosamente escolhidos, conforme explica Bruno Lessa, diretor do Portal VGV: "Para integrar a visita técnica, é fundamental que o empreendimento atenda a 4 critérios: ser um projeto inovador e/ou desafiador, gerar impacto positivo para o funcionamento das cidades, contribuir para a preservação do meio ambiente e ser um bom negócio".

Assim, com base nestes critérios e a partir de um calendário previamente definido e que faz parte da programação do Congresso VGV do Mercado Imobiliário, somente este ano já foram realizadas 6 visitas em diferentes partes do Brasil. Confira:

GRANJA MARILEUSA

Uberlândia-MG



O projeto Granja Marileusa 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. Trata-se de uma nova centralidade no Triângulo Mineiro com moradias, comércios e serviços que vai além de um bairro planejado: se configura como uma smart city que possui a sustentabilidade como um dos seus pilares principais. Um dos grandes diferenciais e atrativos do projeto é abrigar o "Micropolo de Tecnologia", uma área destinada à instalação de empresas de TI ou 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 para serem oferecidos ao mercado de forma competitiva pelas empresas que nele se instalem.

CIDADE CRIATIVA PEDRA BRANCA

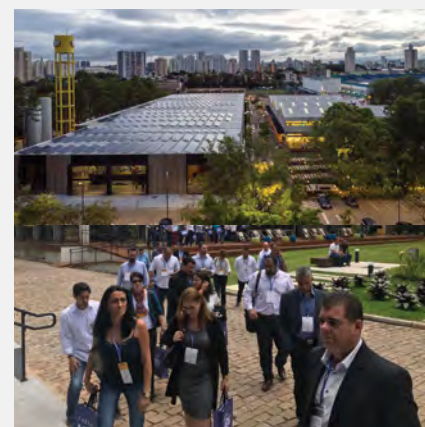
Palhoça-SC



Partindo de critérios adotados para a localização de moradias, comércio, serviços, lazer, trabalho e educação, a distâncias confortáveis para serem percorridas facilmente a pé ou de bicicleta, este bairro-cidade para 40 mil moradores, 30 mil empregos e 10 mil estudantes vem sendo construído em uma das regiões mais prósperas do país: o estado de Santa Catarina. 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 o famoso Jaime Lerner, "guru" do urbanismo brasileiro. Por sua estratégia com a sustentabilidade na escala do bairro e sua infraestrutura - ecodistrict, dos prédios - green buildings - e da educação do usuário verde, o projeto foi convidado pela Fundação Clinton a participar da iniciativa de Desenvolvimento do Clima Positivo.

MELICIDADE

Osasco-SP



A nova sede do Mercado Livre no Brasil foi construída com três principais objetivos: encantar talentos, aproximar parceiros e clientes e promover a sustentabilidade. Dois anos 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 Felicidade devido ao tamanho (33 mil m², sendo 17 mil de área construída) e tudo que o que oferece. O ambiente aberto e descontraído, tanto na área de escritório, como nas áreas de descanso e lazer, foi projetado para oferecer conforto e bem-estar aos colaboradores da empresa. Com isso a empresa foi a ganhadora do Prêmio "Melhor Design em Arquitetura de Interiores da América Latina" (Best Interiors of Latin America Awards) do International Interior Design Association.

Sinal de alerta para habitação de interesse social

Projeto de Lei que permite o saque do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) por quem pedir demissão é mais um movimento que pode desestabilizar a saúde financeira da única fonte de recursos destinada ao financiamento de habitação de interesse social

Dados recentes da Fundação Getúlio Vargas (FGV), calculados em 2015, com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), apontam que o Brasil tem um déficit habitacional de 7,757 milhões de moradias. Diminuir este número não é tarefa fácil e requer muito trabalho da iniciativa privada, segurança jurídica para empresários e agentes financeiros, e, principalmente, vontade política do poder público. Mais do que tecnologia construtiva para produzir em escala, e linhas de financiamento adequadas para atender empreendedores e compradores, é necessário preservar a destinação do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) no atendimento da necessidade habitacional de famílias de baixa renda.



Somente setores produtivos autorizados pela Lei nº 8.036/1990 podem acessar os recursos do FGTS para promover habitação, saneamento e mobilidade (infraestrutura urbana) – direitos garantidos na Constituição Federal de 1988. Mudanças nas regras de destinação devem ser submetidas, obrigatoriamente, à análise e aprovação do Conselho Curador do FGTS, que é composto por 12 representantes da sociedade civil e por 12 membros do governo federal.

A despeito dessa prerrogativa, tramitam inúmeros projetos de lei no Congresso Nacional, que buscam liberalizar o acesso ao Fundo de Garantia para fins totalmente contrários aos definidos legalmente, alterando sua função social. O mais recente exemplo é o Projeto de Lei 392/2016, da senadora Rose de Freitas (MDB/ES), que visa permitir ao trabalhador que pedir demissão sacar integralmente os recursos de sua conta vinculada. No mês de maio, o PL foi aprovado na Comissão de Assuntos Sociais do Senado Federal em caráter terminativo, mas o líder do governo no Senado, o senador Romero Jucá (MDB-RR), evitou que a proposta seguisse imediatamente para a Câmara dos Deputados e, agora,

será analisada em plenário, por todos os senadores da Casa.

Segurança - O trabalhador só pode acessar os recursos do FGTS em casos bastante específicos, como demissão injustificada, aposentadoria, compra do imóvel, perda da residência em virtude de desastres naturais e estado de calamidade pública, morte ou doenças graves (HIV e neoplasia maligna do trabalhador ou dependente), dentre outras. Recentemente, a reforma trabalhista passou a permitir o saque de 80% dos recursos do Fundo em casos de demissão acordada entre empregado e patrão.

Para o representante do Conselho Curador do FGTS pela CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), Abelardo Campoy Diaz, a aprovação e liberação de grandes orçamentos para o financiamento à habitação de interesse social, saneamento e infraestrutura só foram possíveis até agora em virtude do respeito à manutenção das regras de destinação do Fundo. Para este ano, por exemplo, serão alocados do FGTS R\$ 85,5 bilhões, com previsões de investimentos futuros de R\$ 81,5 bilhões anuais até 2021.

“Esse tipo de PL é uma temeridade para todos. Ainda não dá para avaliar o tamanho do estrago nem estabelecer um prognóstico de saques”, opina Campoy Diaz. Ao debater a permissão de acesso livre aos recursos do FGTS por parte do trabalhador, deve-se recordar de recente medida do governo federal que, em 2017, liberou quase R\$ 50 bilhões de contas inativas. Apesar de a decisão ter sido considerada acertada, porque o momento interno do Brasil pedia incentivo à macroeconômica e esse dinheiro ajudou a diminuir o endividamento das famílias, a liberação influenciou na aprovação de um orçamento mais conservador para este ano.

Decisões como esta levam os empresários a defenderem a mesma opinião: não se pode ter o FGTS como fonte inesgotável de recursos para solucionar quaisquer males financeiros ou socorrer a falta de capital para estimular o consumo.

“Foi o conjunto de recursos do FGTS e da caderneta de poupança que permitiram ao Brasil deixar de ser um país rural para ser um país urbano. A destinação dos recursos do Fundo para habitação, saneamento e infraestrutura faz parte de uma política de desenvolvimento que se mostrou acertada durante

décadas e sem a qual não teríamos criado o programa Minha Casa, Minha Vida, que permitiu a milhares de famílias morarem com dignidade desde a sua criação, em 2009”, enfatiza Celso Petrucci, economista-chefe do Secovi-SP e também presidente da Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CII-CBIC).

Por meio desta política mencionada por Petrucci, dos R\$ 570 bilhões em estoque na caderneta de poupança em 2017, R\$ 43,1 bilhões foram para o crédito imobiliário, ao passo que o FGTS financiou, no mesmo período, R\$ 59,3 bilhões, e do orçamento de R\$ R\$ 85,5 bilhões do Fundo aprovado pelo Conselho Curador para este ano, R\$ 69,5 bilhões irão para habitação e os R\$ 6,8 bilhões restantes serão investidos em saneamento básico e mobilidade.

Analisando esses números, fica evidente que aumentar o leque de possibilidades de saques dos recursos do FGTS é deixar vulnerável a fonte e, por conseguinte, impedir a aquisição de moradias dignas por milhões de famílias dependentes de crédito com taxa de juros acessíveis. “Temos de manter a vigilância, porque isso não é bom nem para o trabalhador nem para o País”, enfatiza Petrucci.



Rico dinheirinho - Em ativos totais, o Sistema Financeiro de Habitação (SFH) acumula hoje R\$ 1,06 trilhão, resultantes da soma dos R\$ 497,7 bilhões do FGTS, e de R\$ 563,7 bilhões do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). O Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), por sua vez, tem em carteira o total de R\$ 257 bilhões, equivalentes à soma de R\$ 76,3 bilhões de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) e de R\$ 183,3 bilhões das Letras de Crédito Imobiliário (LCI).

Boa parte desses montantes permitiu o excepcional crescimento da carteira de crédito habitacional com recursos do SFH na última década. Isso fica claro em estudo que está sendo concluído pela doutora em Arquitetura e Planejamento Urbano, Claudia Magalhães Eloy, da Magalhães & Eloy Consultoria e Assessoria, e que foi apresentado durante o 90º Enic (Encontro Nacional da Indústria da Construção), realizado entre os dias 16 e 18 de maio, em Florianópolis, Santa Catarina.

De acordo com o estudo, em 2002, a carteira de crédito habitacional do Fundo correspondia a apenas 18% dos ativos totais e, em 2017, passou a equivaler a 55%. O SBPE seguiu a mesma linha, com a diferença que, no FGTS, os recursos dos trabalhadores celetistas são depositados em fundo único, com capacidade de prover investimentos, auferir renda e internalizá-la, ampliando a capacidade do Fundo como fonte de financiamento.

Por fazer parte, compulsoriamente, dos contratos de trabalho regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), o FGTS tem impressionante potencial de arrecadação. Ele somou, conforme apurado no estudo, aproximadamente R\$ 1,5 trilhão em contas vinculadas desde 2002. O volume de arrecadação anual, de 2002 a 2014, representou um crescimento real de 135%, enquanto o saldo nas contas vinculadas foi de 88%. Com a crise macroeconômica e o alto desemprego, no final de 2016 observou-se queda real de 3,3% na arrecadação e de 5,2% no saldo das contas vinculadas.

Em 2017, a arrecadação líquida do Fundo ficou negativa pela primeira vez na série estudada, com um déficit de R\$ 44,6 bilhões, quando se contabiliza os R\$ 49,5 bilhões excepcionalmente sacados de contas inativas.

Fundo social - O estudo desenvolvido pela especialista destaca a importância da carteira de crédito habitacional para o próprio FGTS durante o período compreendido entre os anos de 2012 e 2017, quando somaram receitas líquidas com o spread cobrado nos empréstimos de R\$ 11,8 bilhões, após descontados os subsídios. Com isso, conclui-se que, além de cumprir seu objetivo social de prover habitação de interesse social, mesmo concedendo subsídios, a liberação de empréstimos é uma operação rentável para o FGTS.



Em sua análise, Claudia diz que, além das alterações efetuadas na regulamentação do Fundo – liberação dos saques das contas inativas e distribuição de 50% dos lucros –; introdução, pela reforma trabalhista de nova modalidade de demissão por acordo com direito a 80% de saque; e a trajetória de diversificação das aplicações em títulos e valores mobiliários, notadamente o Fundo de Investimento do FGTS (FIFGTS) e o significativo crescimento



das aquisições de CRI, constituem fatores capazes de comprometer o seu desempenho no financiamento habitacional. Ela ressalta que a importância estratégica do FGTS para a habitação não deve ser subestimada. "Tampouco é razoável superestimar o seu potencial a fim de acomodar tantos e tão diversos interesses. Analisar e reposicionar o Fundo são tarefas que se impõem como necessárias e urgentes neste momento, para que se possa seguir ampliando o acesso à habitação de maneira sustentável."

Dependência - O crescimento exponencial do crédito imobiliário brasileiro dos últimos dez anos foi impulsionado, sem dúvida, pelo aumento do emprego, por uma condição econômica interna robusta e pelo consumo. O cenário macroeconômico positivo capacitou ainda mais o FGTS como fonte de financiamento habitacional e permitiu a criação do Minha Casa, Minha, em 2009, programa habitacional com capacidade de ser alçado à Política de Estado de Habitação. Contudo, ele é totalmente dependente dos recursos do Fundo de Garantia.

Afora isso, o Minha Casa, Minha Vida comprovou sua enorme capacidade de atender a demanda popular, e isso motiva o setor imobiliário a condenar qualquer possível intenção de desvirtuamento de uso dos recursos do FGTS ou até mesmo de adoção de medidas populistas que podem servir de plataforma em ano eleitoral. "Se hoje o déficit habitacional é da ordem de 7,7 milhões de moradias, o crescimento da demanda é de 1,3 milhão de unidades, e só estamos produzindo em torno de 600 mil imóveis por ano, não estamos conseguindo nem atender o crescimento vegetativo nem combater o déficit. Se não preservamos para o crédito habitacional a destinação da mais acessível fonte de recursos operante, e combater propostas como a deste PL, só haverá piora da condição da moradia e do problema social brasileiro", assevera Rodrigo Luna, vice-presidente de Habitação Econômica do Secovi-SP.

Apesar de favorável à criação de novas fontes de recursos para que o setor de habitação popular quebre essa dependência do FGTS, Luna afirma que este momento ainda não chegou. "É enorme o risco de não ter recursos para financiar habitação de interesse social. Muitas vezes, os congressistas olham somente um lado da questão, que deve ser analisada de forma ampla, inclusive sob o ponto de vista das consequências danosas ao trabalhador que busca realizar o sonho da casa própria", destaca o dirigente do Sindicato da Habitação.

Para ele, o PL 392/2016 é uma verdadeira temeridade à solução habitacional do País e pode destruir todo o trabalho de inclusão social e garantia de acesso à moradia proporcionado pelo setor imobiliário nacional na última década, com o Minha Casa, Minha Vida. "Mesmo com todas as críticas ao programa, ele foi o caminho para a contratação de mais de cinco milhões de habitações de interesse social. Se, mesmo com esse resultado, o déficit habitacional ainda é enorme, imagina se não tivéssemos produzido essas moradias? O problema, que é gravíssimo, poderia ter se transformado em caos social", opina Luna.

Deve-se destacar que a moradia é um direito constitucional, garantido pela Constituição Federal de 1988. "O FGTS faz parte de uma política de governo para atender famílias de mais baixa renda. Acabar com ela, sem ter outra melhor para colocar no lugar, sabendo que cada vez mais os recursos do Tesouro são escassos para investir socialmente, é impedir o combate ao déficit habitacional", diz Petrucci.

Para abrir mão desse tipo de política habitacional, são necessárias profundas mudanças sociais, políticas e econômicas. "Não existe varinha mágica capaz de acabar com o direcionamento de recursos do FGTS e também do SBPE e, mesmo assim, manter a produção de habitação para famílias de baixa renda e de classe média. Quando houver estabilidade econômica, quando for autorizado o financiamento com TP (Tabela Price) e com índice de preço, a fim de criar lastro para a emissão da LIG (Letra Imobiliária Garantida), talvez possamos acabar com a destinação compulsória de funding. Fazer isso agora é parar a indústria da construção civil deste País. Essa reflexão tem de ser feita por todos", destaca o presidente da CII-CBIC.

Liquidez - Na visão dos empresários da construção civil e imobiliária, o governo, seja ele qual for, tem de deixar de lado essa visão de que o FGTS pode servir de porta de saída de dinheiro barato para aquecer a economia em curto prazo.



Afinal, não fosse a administração cuidadosa do Conselho Curador e a gestão responsável da Caixa Econômica Federal, o FGTS não teria se sustentando por tanto tempo nem teria concedido R\$ 300 bilhões em financiamentos, desde a sua criação. Isso se deve porque, tal e qual no SBPE, os valores emprestados retornam e as operações apresentam baixa inadimplência. "Entretanto, diante do surgimento de possibilidades descontroladas de saque, certamente a liquidez do Fundo será prejudicada, e ele vai deixar de ser um benefício, uma segurança em uma possível situação de desemprego. Mais do que isso, vai deixar de cumprir sua função social de prover habitação, saneamento e infraestrutura urbana", conclui Petrucci.

Sem dúvida, o melhor dos mundos seria poder abrir mão do crédito direcionado para habitação, os empresários poderem contar com mais fontes de funding e atuar em um ambiente financeiro mais competitivo, com ampla diversidade de agentes financeiros interessados e especializados em crédito habitacional. Entretanto, para os especialistas, o Brasil está bastante distante de um cenário tão positivo, e acabar com o dinheiro carimbado, seja do FGTS ou do SBPE, além de medida inadequada, é profundamente arriscada.

“Quando pudermos manter uma taxa nominal Selic de 5% a 6% a longo prazo, que permita a prática de taxas de juros no financiamento habitacional de no máximo 8% ao ano, será possível avançar para um sistema menos regulamentado”, observa Luna.

O vice-presidente do Secovi-SP elenca outras tantas conquistas a serem alcançadas a fim de deixar o FGTS livre de suas destinações: criar excelentes condições macroeconômicas e manter o equilíbrio fiscal de longo prazo. “Se estivéssemos falando de um Brasil com manutenção da taxa de juros a 5%, inflação abaixo da meta e controlada por 30 anos, índices de financiamento de até 7% ao ano, no máximo, que é o quanto o consumidor aguenta pagar, poderíamos pensar em trilhar os mesmos caminhos de outros países com estabilidade. Enquanto não tivermos como garantir esses fatores, alguns mercados terão de permanecer induzidos. Sem isso, não se produz habitação de interesse social. O direcionamento só acontece porque temos alta volatilidade e inconstância”, destaca Luna.

Direcionamento - O possível fim do direcionamento de recursos do SBPE dificultará a previsibilidade da oferta de crédito, um dos principais componentes para o planejamento financeiro das empresas de construção civil, uma vez que o ciclo de produção vai de médio a longo prazo. Ele não apenas garante a oferta de crédito em volume mínimo frente aos recursos quase sempre crescentes da poupança, como empresta dinheiro a taxas de juros tabelados, o que amplia o acesso de famílias ao financiamento.

Simulações realizadas em 2017 pelo escritório Magalhães Eloy e Bottura Paiva, e divulgados por Claudia Eloy, demonstram que a taxa de juros é o principal elemento definidor do acesso ao crédito. Ainda que o prazo e o sistema de amortização contribuam para ampliar esse acesso – prazos mais longos e Tabela Price em lugar do SAC (Sistema de Amortização Constante) –, seus efeitos não compensam as elevações na taxa de juros.

Acompanhe o raciocínio: um crédito ofertado à taxa de juros média de 8,6%, com prazo médio de 130 meses e sistema de amortização SAC seria, hipoteticamente, acessível para aproximadamente 7,6 milhões de famílias, que estariam capacitadas a contratar um financiamento de R\$ 140 mil, com comprometimento de renda de 25%. Dentro dessas mesmas

condições, se a taxa de juros for elevada para 14% e o prazo ampliado para 260 meses, o mesmo valor de financiamento seria acessível para apenas 3,9 milhões de famílias.

A transição, no financiamento imobiliário, de taxas reguladas e indexadas pela TR para taxas referenciadas no mercado torna o crédito habitacional menos acessível e mais vulnerável à inadimplência, conforme o exemplo apresentado. Crédito de longo prazo feito a taxas flutuantes, em uma economia sujeita à volatilidade de taxas, pode resultar em uma enorme crise imobiliária, como a enfrentada pelo setor no tempo do BNH (Banco Nacional de Habitação), cuja solução foi se socorrer do FCVS (Fundo de Compensação das Variações Salariais), que criou esqueletos para a sociedade superior a R\$ 100 bilhões.

“A saída é equilibrar as contas públicas e o déficit fiscal. O governo tem de arrecadar mais do que gasta para poder praticar políticas de juros condizentes com outros países desenvolvidos. A partir daí, tudo passa a ser possível. Temos de equilibrar as contas no instante zero”, recomenda Luna.

Para Petrucci, que foi conselheiro do Conselho Curador do FGTS, o FGTS é tão importante quanto o Tesouro Nacional. “É certo que o mercado não pode ficar o resto da vida refém dos recursos do Fundo e da poupança para financiar a produção e aquisição da moradia. Precisamos começar a praticar outras modalidades, como fazer financiamentos com índices de preços. Contudo, até chegar o momento de prescindir do direcionamento, temos de pensar em uma transição e ainda manter as finalidades precípuas do FGTS. Certamente, vai chegar o tempo em que não precisaremos de recursos carimbados. Mas esse tempo não é agora”, enfatiza.

*Fonte: Reportagem de Shirley Valentim
Revista Secovi-SP - edição nº 293 - Junho 2018.*





Os impactos do Airbnb e dos apps de hospedagem temporária no mercado imobiliário

É fato: a economia compartilhada veio para ficar. No mundo inteiro temos visto exemplos de casos em que o ato de compartilhar, com o providencial apoio da tecnologia, está ressignificando a maneira como interagimos com bens e serviços. Foi assim com os aplicativos de transportes, com os coworkings, com as bicicletas, com empréstimos e financiamentos, roupas, ferramentas, cuidados com animais de estimação, dentre vários outros itens. Já é possível até compartilhar o açúcar e utensílios domésticos com a vizinhança através de aplicativos.

Neste universo, é claro que não poderia faltar o compartilhamento de imóveis através da locação temporária, representada principalmente por plataformas como Airbnb e

Booking que facilitam o processo entre anfitriões e hóspedes.

Até aí, tudo ok. Uma boa alternativa de aproveitar um espaço ocioso e gerar uma renda extra (para o caso do anfitrião) ao mesmo tempo em que se tem a experiência de se hospedar e viver temporariamente como um morador local - muitas vezes economizando um bom dinheiro (para o caso dos hóspedes).

No entanto, com a popularização mais frequente desta prática, começam a surgir os primeiros impactos significativos no mercado imobiliário de diversas cidades ao redor do mundo, chegando a registrar protestos contra aplicativos e plataformas e até mesmo a intervenção do Governo em alguns casos. Vamos entender o porquê.

Em locais com grande demanda por hospedagem e com limitada rede hoteleira (nem sempre com preços acessíveis), uma locação por temporada tende a ser mais rentável para o proprietário do imóvel do que uma locação mensal fixa. Um exemplo prático: suponha que um proprietário aluga seu imóvel de forma fixa por R\$ 1.000,00 mensais na cidade de Porto Seguro-BA, onde o valor da diária de um hotel gira, na média, em R\$ 348,00. Se o proprietário deste mesmo imóvel disponibiliza-lo somente para locação por temporada por R\$ 175,00 ao dia (metade do valor de um quarto de hotel), ele poderá ganhar até R\$ 5.250,00 mensais pelo mesmo imóvel. Mesmo se não obtiver um êxito de ocupação durante todo o mês e alugar somente por 15 dias, ainda assim ganhará mais do que o dobro se alugasse de forma convencional (R\$ 2.625,00).

Pois bem... com esta conta, muitos proprietários ao redor do mundo começaram a destinar seus imóveis apenas para locação por temporada através dos aplicativos. Com isso, começam a faltar imóveis para moradia em cidades como Lisboa, Paris, Barcelona, Londres, Hong Kong, dentre outras, pois os aluguéis estão cada vez mais inflacionados, tornando inviável que a população local more em suas próprias cidades e tenham que buscar locais mais periféricos, impactando sua qualidade de vida, tempo em trânsito, dentre outros fatores.



Tamanho é o impacto causado que governos já começaram a regular a prática. A cidade de Amsterdã, na Holanda, assinou acordo com o Airbnb para que os imóveis oferecidos pelo serviço não possam ser alugados por mais de 60 dias ao ano. Na Alemanha, a prefeitura de Berlim determinou que só é possível alugar 1 quarto por andar nos edifícios, sob pena de multa de € 100 mil. Já em Paris, propriedades em diversas regiões só podem ser alugadas nas plataformas online por no máximo 120 dias por ano.

No Brasil, a locação por temporada é tratada pela mesma lei da locação comum, a Lei do Inquilinato, porém está tramitando no Senado um projeto de lei (nº 748/2015) com foco na regulação de serviços de aluguel de temporada através de aplicativos como o Airbnb e o Booking. Enquanto isso, algumas cidades começaram a discutir a regulamentação da locação nestas plataformas. Caldas Novas, em Goiás, foi a primeira a regular a atividade e já cobra impostos de anfitriões. Fortaleza, no Ceará, deve ser a próxima a regulamentar o serviço. Ubatuba, litoral norte de São Paulo, também já está tratando o tema.

Vale ressaltar que esta não é uma prática nova, muito pelo contrário, o aluguel de temporada sempre existiu em diversas cidades ao redor do mundo. No entanto, com a tecnologia cada vez mais acessível, está mais fácil promover este encontro de interesses.



Deputado Guilherme Mussi, Milton Bigucci, João Dória, Bruno Covas e Amaury Jr em bate papo descontraído sobre o mercado imobiliário



Marcel Sampaio, o "Ninja do Marketing", durante Congresso do Mercado Imobiliário em Fortaleza-CE



Presidente do CRECI-RJ, Manoel Maia, com Denisson Carlos



Auditório lotado em Goiânia durante Congresso do Mercado Imobiliário



Participantes do Café Imobiliário - edição Lisboa. Grupo já se prepara para nova edição em Miami



1º Fórum Imobiliário do Tocantins, organizado pela Primme Imobiliária, teve o apoio do Portal VGV



1º Fórum Imobiliário do Tocantins, organizado pela Primme Imobiliária, teve o apoio do Portal VGV



Representantes de 17 cidades e 3 estados participaram do Congresso do Mercado Imobiliário da Região dos Lagos, em Cabo Frio-RJ



Bruno Lessa concede entrevista para programa da TV CRECI-RJ



Marcos Antônio e João Pimenta, da Primme Imobiliária, com Carlos Amastha, ex-prefeito de Palmas-TO



Público lota auditório em Cuiabá-MT para assistir série de palestras do Portal VGV



Bastidores da gravação do novo projeto de Incorporação Imobiliária idealizado por Alexandra Monteiro



Equipe da BC Genera Real Estate Investments durante Congresso VGV em Cuiabá-MT



Equipe Líder Negócios Imobiliários, de Cabo Frio-RJ, comandada por Pedro Paulo Maranhão e agora com assessoria de Diogo e Vitor da Souza Gomes Imóveis



Empresários do mercado imobiliário do Ceará em visita a terreno em Caucaia-CE



Luciano Cavalcante, Bruno Lessa e Marcus Araújo sobrevoando o mega empreendimento Cidade Cauype, no Ceará

Banca VGV

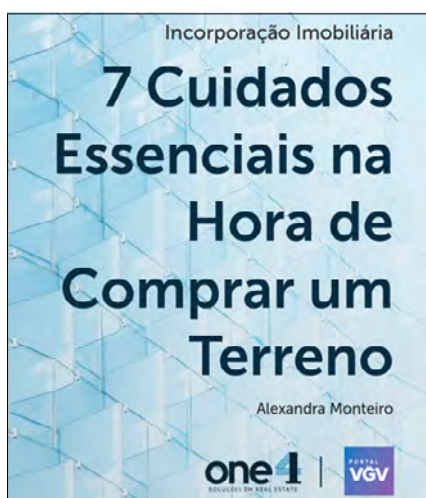
Fique atualizado com o melhor da central de conhecimento do mercado imobiliário!
Conheça cursos exclusivos e as melhores publicações do setor.

www.portalvgv.com.br/banca



Guia do Mercado Imobiliário da Região dos Lagos (RJ)

GRÁTIS



Incorporação Imobiliária:
7 Cuidados Essenciais na Hora de Comprar um Terreno

GRÁTIS



Guia do Mercado Imobiliário de João Pessoa e região

GRÁTIS



Planilha de Planejamento de Mídia

GRÁTIS



Assinatura Mensal Revista Portal VGV

R\$ 9,99 / Mês



Curso online Marketing Imobiliário de Alto Impacto e Baixo Custo

R\$ 349,90

Faça parte da transformação do mercado imobiliário

as melhores
tecnologias para
seu negócio
estão aqui

A large, stylized wireframe skyscraper in shades of teal and green, composed of interconnected lines and dots, set against a dark background. It occupies the left and central portions of the advertisement.

suahouse

Você sabe o que
mais de 250
incorporadoras e
construtoras
estão fazendo para
vender mais?

NÃO FIQUE PARA TRÁS

One Stop Solution

Uma solução completa do
primeiro contato à venda.