

# REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 5 - EDIÇÃO 15 - JUL. 2021

## SELIC a 4,25%

Qual o impacto no mercado imobiliário?

## Mercado imobiliário

Com alta dos materiais de construção, olhares se voltam para imóveis usados

## Incorporação Imobiliária

Novo livro aborda a atividade de forma prática

## Habite Seguro

Financiamento imobiliário para policiais e bombeiros pode ser lançado em breve

A VISÃO DO MAIOR CURADOR DE CONTEÚDO IMOBILIÁRIO DO BRASIL

## Competências humanas essenciais para ser relevante no mercado imobiliário

**Denis Levati**

Curador de Conteúdo na Cúpola



DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

# CONHEÇA O PRINCIPAL CANAL DE VÍDEOS SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO



+50mil inscritos  
+400 vídeos  
+2M de views



Aponte seu celular para o **QR CODE** ao lado  
para ir direto ao nosso **canal no YouTube**

**Acompanhe e indique para os seus contatos!**

**Lá você encontra dicas, notícias e informações  
para entender o mercado imobiliário de um  
jeito fácil, simples e descontraído.**



**financiamento  
imobiliário**



**investimento  
imobiliário**



**dicionário  
de termos**



**dicas para  
incorporadoras,  
construtoras  
e corretores**



**marketing  
estratégico**



**análise de  
temas atuais**



**ACIMA  
DA MÉDIA**

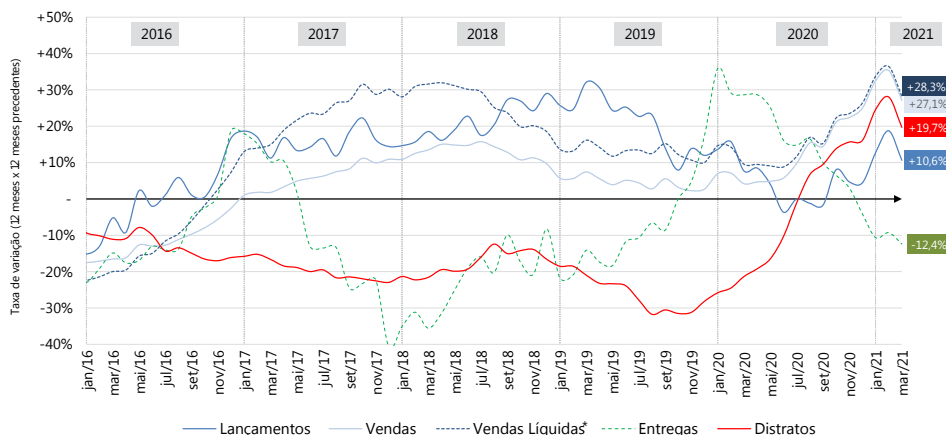
# Incorporação encerra 1º tri com alta de 38,8% nos lançamentos e de 21,4%, nas vendas

Fonte: **Indicadores ABRINC | fipe**  
indicadoresabrinc@fipe.org.br

De acordo com as últimas informações compartilhadas por 18 empresas associadas à Abrinc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias), os lançamentos de imóveis somaram 26.384 unidades no primeiro trimestre de 2021, contribuindo para uma alta de 38,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Considerando esse resultado, o número de unidades lançadas pelas incorporadoras ao longo dos últimos 12 meses totalizou 128.445 imóveis novos, superando em 10,6% a quantidade registrada nos 12 meses precedentes.

## TENDÊNCIAS

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



# Índice FipeZap registra alta de 0,11% no preço do aluguel residencial em maio

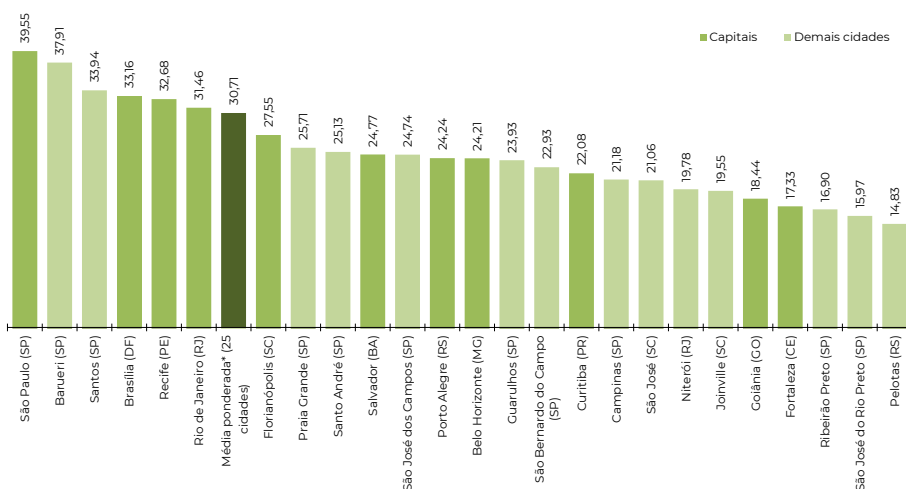
O Índice FipeZap de Locação Residencial, que acompanha o comportamento do preço médio de imóveis residenciais, encerrou o mês de maio com ligeira alta de 0,11%, após avançar 0,19% em abril. A variação mensal do preço médio de locação foi novamente inferior à inflação apurada pelo IPCA (+0,83%) e pelo IGP-M (+4,10%).

Fonte:



## PREÇO MÉDIO DE LOCAÇÃO POR CIDADE

Comparativo do preço médio de locação de imóveis residenciais no último mês (R\$/m²)





# Datastore Series



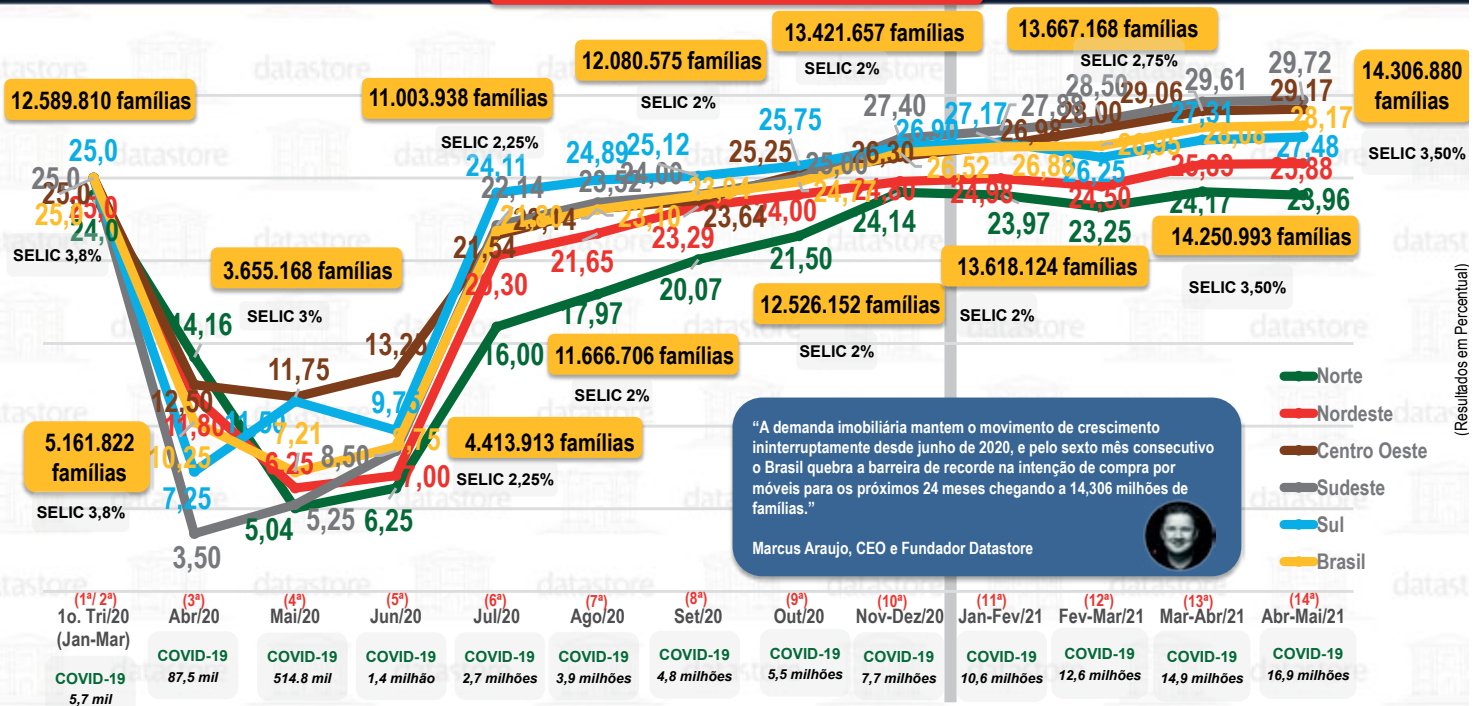
**14ª Edição Pós-pandemia**  
Edição abr-mai/21, divulgado em 10/jun/2021



**Comparativo Intenção de Compra de Imóveis nos Próximos 24 Meses**



**Cenário Abril-Maio/ 2021**



“A demanda imobiliária mantém o movimento de crescimento ininterruptamente desde junho de 2020, e pelo sexto mês consecutivo o Brasil quebra a barreira de recorde na intenção de compra por imóveis para os próximos 24 meses chegando a 14,306 milhões de famílias.”

Marcus Araújo, CEO e Fundador Datastore

Público alvo: Famílias com renda familiar mensal a partir de R\$ 1.500,00 residentes em todo o Brasil

**Datastore,**  
a única no  
mercado  
imobiliário  
com





\* **Bruno Lessa** é Diretor do Portal VGV, palestrante, investidor e autor dos livros *Marketing Imobiliário*, *Marketing de Relacionamento no Setor Imobiliário*, *A Jornada de Compra do Imóvel* e *Marketing de Relaciones en el Sector Inmobiliario*, publicado em espanhol para toda a América Latina.

✉ [contato@portalvgv.com.br](mailto:contato@portalvgv.com.br)

in /lessabruno

📷 /brunolessa.mkt

📘 /oliveiralessa

📺 /portalvgv

🐦 /portalvgv

# Editorial

## A figura do investidor em um mercado imobiliário em constante transformação

Caro leitor, já parou para pensar em quantas transformações o mercado imobiliário tem vivido apenas nos últimos meses?

Desde que a pandemia global de Covid-19 surpreendeu a todos nós, muita coisa vem acontecendo. Além do fator saúde e das tristes mortes que, infelizmente, ainda temos que lidar, muitas economias estão passando por ajustes. A recessão que assolou a maior parte do mundo obrigou governos a realizarem medidas de estímulo econômico, como redução de taxas de juros e aumento de liquidez, e isso sempre traz consigo efeitos colaterais. Algumas destas consequências têm acertado em cheio o nosso dia a dia.

Tomemos por base o Brasil. Para evitar uma recessão ainda mais severa causada pela freada brusca dos mercados devido à pandemia e visando estimular a economia, o COPOM (Comitê de Política Monetária do Banco Central) iniciou em 2020 uma jornada de redução da taxa SELIC, a taxa básica de juros da nossa economia, que chegou a inacreditáveis 2% ao ano, o menor patamar da história, algo inimaginável de ser visto em um curto prazo. Isso reduziu o custo do crédito de uma forma geral e, como nosso mercado é movido a crédito, o financiamento imobiliário ficou muito mais acessível a uma grande parcela da população, fomentando a venda de imóveis que segue batendo recordes desde então.

Em paralelo, com a SELIC baixa as aplicações de renda fixa também passaram a remunerar menos o investidor, que precisou buscar alternativas para alocar o seu capital e encontrou no imóvel o combo ideal: investimento seguro, com rentabilidade previsível e com alto poder de valorização. Nunca se vendeu tanto imóvel para investidores como nos últimos meses.

Tudo isso movimentou a construção civil e em especial o mercado de incorporação imobiliária, haja vista a necessidade de produzir novos imóveis para suprir a crescente demanda. Porém (sempre tem um "porém"), todo este aumento de demanda interna somado a fatores globais como o descompasso na cadeia de fornecimento, alta das commodities, câmbio elevado e excesso de liquidez têm trazido de volta um velho fantasma que já nos assombrou no passado: a inflação, que no nosso mercado tem se manifestado de

forma especialmente voraz no aumento dos preços de materiais de construção e insumos para obras. Isso tem acendido uma luz amarela para empresários do setor, que já começam a enxergar com preocupação a viabilidade de seus negócios.

Uma das medidas utilizadas pelo Banco Central para conter a inflação é justamente subir a taxa de juros, medida já iniciada neste ano de 2021 e que vem sendo repetida a cada reunião do COPOM. Somente neste ano, a taxa SELIC já subiu 3 vezes consecutivas e a expectativa é que continue subindo, terminando o ano próxima a 7% a.a. segundo apontam os principais analistas.

Com o movimento das taxas de juros contrário ao que fez o investidor chegar no mercado imobiliário, a pergunta que fica é: será que este investidor permanecerá? Ou será que retornará à renda fixa, que estará remunerando melhor?

O meu palpite é que SIM, o investidor deve continuar no mercado imobiliário. Minha tese para isso é de que os fundamentos que fizeram o investidor escolher o imóvel permanecem os mesmos, muito além da rentabilidade: segurança (afinal, estamos em um mundo ainda em recuperação onde governos ainda estão se ajustando com medidas econômicas imprevisíveis) e proteção de capital (com a enxurrada de liquidez despejada no mercado, temos visto que o dinheiro tem perdido o valor com a inflação, e neste cenário os ativos reais se tornam uma boa proteção de capital ao longo do tempo, preservando assim o valor dos investimentos).

Mais do que isso, caro leitor, é sempre bom lembrar que, além de todo o exposto, o Brasil possui um elevado déficit habitacional de aproximadamente 7 milhões de moradias, o que por si só já proporciona um mercado perene, portanto não faltarão pessoas para comprar ou alugar um imóvel, sem contar que a relação das pessoas com o lar adquiriu um destaque na pandemia.

E você? Qual a sua opinião a respeito? Temos um canal aberto a discussão no nosso YouTube a respeito desse tema. Te convido a acessar [www.youtube.com/portalvgv](http://www.youtube.com/portalvgv) e participar conosco!

Grande abraço!



## SUMÁRIO

- 6** EDITORIAL
- 8** PÁGINAS AZUIS  
**Competências humanas essenciais para ser relevante no mercado imobiliário**  
 Denis Levati
- 12** ACONTECE  
**Novo livro sobre Incorporação Imobiliária aborda a atividade de forma prática**
- 14** Bancos finalmente começam a aumentar a taxa final do financiamento imobiliário
- 15** MERCADO IMOBILIÁRIO  
**SELIC a 4,25%: qual o impacto no mercado imobiliário?**
- 16** Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil
- 22** PUBLIEDITORIAL
- 24** MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO  
**Com alta dos custos da construção civil, os olhares se voltam para imóveis usados**
- 26** FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO
- 28** ARTIGO
- 30** BANCA



## EXPEDIENTE

## EDIÇÃO 15 - ANO 5 - JULHO 2021

Revista Portal VGV  
[www.portalvgv.com.br/revista](http://www.portalvgv.com.br/revista)

**Editor**  
 Bruno Lessa

**Direção de Arte**  
 Paulo Carvalho

**Assistente de Arte**  
 Victor Oliveira

**Colaboração**  
 José Bonifácio

**Revisão**  
 Bruno Lessa

**Planejamento**  
 Marketing SIM

**Anuncie | Espaço Publicitário**  
[contato@portalvgv.com.br](mailto: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.



# Denis Levati

Curador de Conteúdo  
na Agência Cúpola

**Competências humanas  
essenciais para ser relevante  
no mercado imobiliário**

**Antes da gente começar, sempre gostamos de conhecer a pessoa por trás da marca... quem é o Denis Levati, de onde ele veio, e como ele veio parar no mercado imobiliário?**

Como muitos profissionais que conheço, me tornei corretor de imóveis para ingressar em uma nova carreira onde pudesse proporcionar conforto para minha família.

Ao contrário de muita gente que vem para a profissão que possui amigos ou familiares como exemplo, eu não tive outras referências de profissionais. Sou fruto do boom imobiliário de 2008 que atraiu muita gente para o mercado imobiliário e que acreditava que a transição de carreira seria simples.

Apanhei bastante para aprender. Primeiro fui corretor em plantões de lançamentos e depois migrei para a eminente área online nas imobiliárias. Para ter melhores resultados, precisei buscar conhecimento em outras áreas para complementar minha formação e deu muito certo.

Trabalhando como corretor de imóveis online eu experimentei bons resultados e tracei uma carreira que nunca mais saí. De corretor para coordenador foi um pulo, depois me tornei gerente, gestor de áreas como CRM e marketing, por exemplo. Atuei em imobiliárias, portais e construtoras acumulando experiências que me tornaram o profissional que sou hoje.

Gosto de me definir como um profissional da moradia, alguém que se especializou em

fomentar conexões no mercado imobiliário.

**Você se tornou uma pessoa muito influente no mercado imobiliário, tendo desenvolvido a curadoria de grandes eventos. Eu acredito que esse tenha sido um grande desafio da sua carreira, porque pra indicar um tema específico, você precisa ter uma visão muito abrangente... Conta como tem sido esta experiência.**

Muito obrigado pelo influente, mas eu acredito que sou um profissional que encara com muita seriedade esse propósito de criar conexões e isso é bem percebido e aceito pelo ecossistema.

Quando recebi o desafio de pesquisar e apurar cases de sucesso que pudessem ajudar as demais empresas e profissionais do setor através do exemplo de boas práticas, tratei isso como uma missão e faço isso o tempo todo desde então.

Mesmo tendo trabalhado em várias áreas e posições dentro do setor imobiliário, sempre precisei me preparar para uma entrevista nova e isso é tanto desafiador como motivador. Eu sempre saio de uma entrevista com mais conhecimento do que quando entrei.

**O que você mais aprendeu em todo este período lidando com tanta gente boa e tanto conteúdo bom?**

Como disse, aprendo coisas novas todos os dias. Mas o que acredito ser uma das maiores lições é ter chegado

à certeza de que o mercado imobiliário é cíclico e o círculo de profissionais que o compõe não é tão grande.

É muito comum encontrar em posição de diretor alguém que trabalhou comigo como corretor há anos. Ou encontrar em uma startup na condição de empreendedor um profissional que atuava na área de gestão de uma das empresas por onde passei.

O que mais gosto é a sensação de pertencimento que esses encontros proporcionam. É sempre prazeroso encontrar amigos em posições diferentes de destaque, mas quase sempre dentro do mesmo segmento, o imobiliário. Isso é muito gratificante.

**É impossível falar do mercado imobiliário sem falar de pessoas. Afinal, é por elas e para elas que os imóveis são construídos. Mas, por outro lado, ainda existem muitas empresas que insistem em enxergar tudo isso apenas como um negócio. Na sua opinião, o mercado imobiliário tem considerado as pessoas no centro do desenvolvimento de novos produtos e serviços?**

Eu vejo que finalmente essa ficha, a de que moradias são feitas para pessoas, está caindo para as empresas do setor. Isso acontece porque o público consumidor é altamente exigente e quer adquirir imóveis de empresas que sejam comprometidas com uma agenda sustentável e responsável socialmente.

Morar é um dos verbos mais importantes que pode ser conjugado pelas pessoas e isso ficou mais evidente após o distanciamento imposto pela pandemia. Acredito que iremos ver cada vez mais as empresas que fazem o negócio conjugando esse verbo junto de seus clientes.

**Falando agora sobre profissionais... você acredita que o corretor de imóveis tem uma boa formação humana pra lidar com a maior compra da vida de uma pessoa?**

Respondo sem precisar pensar a respeito: a resposta é não! O profissional técnico em transações imobiliárias não possui formação humana e isso é gritante em nosso tempo. Se analisarmos a formação desse profissional são de conteúdos frios, técnicos, como matemática financeira, técnicas de marketing e gestão de contratos.

Profissionais com formação humana que migram para a intermediação imobiliária conseguem ter essa percepção e ajudar no planejamento. E não quero dizer que a formação humana é melhor que a técnica, quero dizer que o equilíbrio entre elas deve ser buscado para atender as demandas do século XXI.

**Que competências você acha interessante uma empresa ou um profissional ter para desenvolver um bom produto imobiliário ou fazer uma venda de um imóvel?**



Eu acredito que devemos focar naquilo que o universo de startups chama de soft skills, as competências transversais que complementam nossa formação, aquilo que geralmente não faz parte do nosso currículo. Conhecer mais sobre inteligência emocional, educação financeira ou mesmo coisas que parecem aleatórias como dicas culinárias, por exemplo, são maneiras de ampliar o repertório de um corretor e torná-lo um condutor de negociações mais eficientes.

Acredito que as escolas formadoras de corretores devem adotar o conceito de

*life long learning*, aquele que acompanha o aluno ao longo da sua trajetória profissional, em uma constante evolutiva e não mais apenas em um curso de 3 meses ou de carga horária pré-determinada.

**Você foi corretor de imóveis durante muitos anos, há um bom tempo atrás. O que você acha que mudou no perfil do profissional de hoje para o profissional da sua época?**

Eu passei mais tempo como gestor do que como corretor e acompanhei muitos processos de contratação e de capacitação

de times inteiros. Hoje vejo que existe uma geração de corretores com orgulho da profissão, com plano de carreira e com projeção de passar longos anos atuando no setor.

Diferente de outras épocas, esses corretores pensam muito mais em receber honorários pelos serviços prestados, pois isso é condizente com sua posição de profissional liberal do que com o batimento de metas a qualquer custo como era mais comum uma década atrás.

***Se você tivesse que recomeçar hoje na corretagem, o que faria diferente de quando você começou?***

Eu me tornei um profissional multifuncional, generalista e isso é bom para muitas coisas como, por exemplo, fazer a curadoria de eventos e conteúdos. No entanto, se estivesse atuando como corretor focaria em um segmento e me tornaria especialista no assunto. É muito bacana entender de loteamentos, apartamentos na planta, imóveis populares, de luxo ou salas comerciais, mas ter um conhecimento profundo e especializado faz muita diferença na geração de negócios.

***Você passou por uma experiência impactante recentemente, que foi a recuperação da Covid-19. Que “transformações” isso trouxe para a sua vida?***

Eu passei 40 dias no hospital lutando contra a Covid. Neste período eu passei pela intubação, depois por um

período isolado por conta de uma bactéria e ainda tive a suspeita de um AVC.

Durante a minha recuperação, precisei reaprender a comer, caminhar e a mais difícil etapa foi retomar minhas memórias para poder voltar a trabalhar e a minha vida.

Neste processo me sobrou tempo para pensar na vida e executar transformações, entre elas reservar mais tempo para aquilo que mais importa que é a família.

Não dá para passar por uma experiência como essa e voltar a mesma pessoa. Hoje sou um homem mais humano, mais empático e até mais espiritualizado depois da Covid.

***Para encerrar... que conteúdos você acha que falta para o mercado imobiliário abordar? Que conteúdo você gostaria de fazer a curadoria e ainda não teve a oportunidade?***

Eu acredito que novos assuntos e conteúdos aparecem todos os dias em um mercado tão dinâmico como é o imobiliário, sendo assim, sempre existem tendências a serem exploradas e antecipadas.

Mas se me pergunta sobre o momento, acredito que cada vez mais teremos mais intercâmbio com o mercado financeiro. Novas empresas têm surgido com profissionais oriundos da bolsa ou com experiência em investimentos e acredito que isso irá impactar o setor como conhecemos hoje.



# Novo livro sobre Incorporação Imobiliária aborda a atividade de forma prática

Com autoria de Alexandra Monteiro, especialista da área, publicação se propõe a ser um guia prático e atualizado para o desenvolvimento da atividade



O setor imobiliário é um dos principais motores da economia do Brasil, e isso não é por acaso. Em um país com população superior a 200 milhões de habitantes, 8.516.000 km<sup>2</sup> de território e déficit habitacional de cerca de 7,7 milhões de moradias, a produção frequente de imóveis é uma necessidade. Todos estes fatores têm fomentado muito a incorporação imobiliária. É cada vez mais comum vermos stands de vendas de lançamentos imobiliários, sejam eles prédios, casas ou até mesmo loteamentos, e pessoas mais habituadas à chamada “compra na planta”.

Embora seja uma atividade relativamente recente, regulamentada pela Lei nº 4.591/64, a incorporação imobiliária se tornou uma das atividades econômicas mais importantes do país, pois é ela

quem inicia o negócio imobiliário que, por sua vez, movimentada toda uma cadeia que envolve a construção civil e posteriormente o mercado imobiliário. No entanto, por mais promissora e vantajosa que essa atividade possa parecer, ela vem acompanhada de riscos materiais e imateriais que exigem atenção redobrada do incorporador.

Para auxiliar empresas e profissionais que pretendem atuar neste mercado, foi lançado o livro *Incorporação Imobiliária – Planejamento e Gestão na Prática*, contendo história, conceito, técnicas e prática do desenvolvimento de empreendimentos imobiliários no Brasil. Como um verdadeiro guia prático para o incorporador, o livro aborda questões como:

- Quais as principais etapas de uma incorporação imobiliária

- Como viabilizar um negócio imobiliário e obter bons resultados desde a aquisição do terreno e estruturação financeira do negócio à contratação da obra

- Como desenvolver um produto imobiliário, aprovar o projeto e registrar a incorporação de forma assertiva

- Como atingir eficiência máxima na gestão do marketing e das vendas de um lançamento imobiliário

- Quais são as obrigações legais para a entrega de um empreendimento e como garantir a boa experiência do cliente no recebimento das chaves





# Bancos finalmente começam a aumentar a taxa final do financiamento imobiliário

Acompanhe mais detalhes em nossa análise exclusiva:

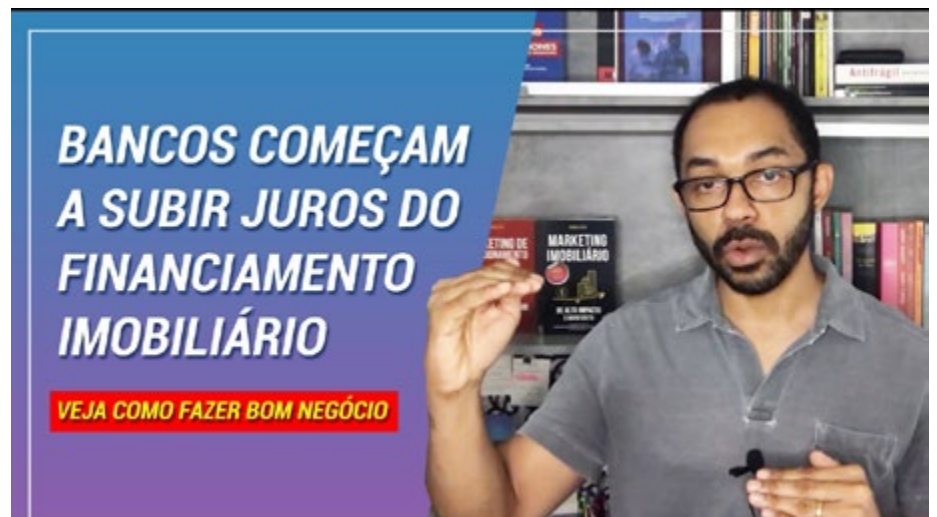


Depois de um bom tempo após o início do novo ciclo de alta da taxa SELIC, os Bancos finalmente começam a aumentar a taxa final do financiamento imobiliário para os clientes.

A maior parte dos bancos já iniciou o aumento - muitos deles sem fazer nenhum tipo de alarde - e a subida já começa a ser sentida tanto por quem quer comprar um imóvel como por quem trabalha no mercado imobiliário produzindo e vendendo habitações.

Sobre modalidades de negócios, questões financeiras, jurídicas e de construção que devem ser levadas em consideração por todos que desejam investir em imóveis de forma assertiva e profissional?

Bancos começam a subir taxas do financiamento imobiliário - esta é uma informação que pode preocupar num primeiro momento, mas, ainda existem boas oportunidades no mercado imobiliário desde que você preste atenção nos pontos citados no vídeo.



# SELIC a 4,25%: qual o impacto no mercado imobiliário?

O Comitê de Política Monetária do Banco Central (COPOM) decidiu no último dia 16 de junho, por unanimidade, mais uma vez aumentar a SELIC, taxa básica de juros da nossa economia, em 0,75 ponto percentual, levando a taxa para 4,25% ao ano. O motivador para esta alta (e para as próximas que devem acontecer) se deve ao avanço da inflação. Conforme informado no próprio boletim emitido pelo Banco Central, "a persistência da pressão inflacionária revela-se maior que o esperado", justificando esta e as próximas altas que devem ocorrer.

Sempre que a taxa Selic sobe, vem a pergunta: SELIC a 4,25%: qual o impacto no mercado imobiliário? De acordo com Bruno Lessa, diretor do Portal VGV, o setor imobiliário pode ser impactado de diferentes formas, sob dois pontos de vista:

## Para imobiliárias e corretores de imóveis

"O cenário segue positivo para vendas, pois os bancos ainda não repassaram para a taxa final o aumento da SELIC. Isso é devido ao fato dos bancos considerarem, principalmente, a curva de juros longa e não somente os aumentos pontuais da SELIC. De qualquer forma, como a tendência da taxa é de alta, em algum momento os juros cobrados pelos bancos serão corrigidos, portanto, este é o melhor momento para dialogar com o seu cliente explicando os movimentos do mercado e garantir logo a venda", opina.

## Para incorporadoras e construtoras

"A alta da SELIC pode acabar sendo positiva, pois embora possa dar uma "freada" no mercado no curto prazo, ela pode ser muito salutar ao ajudar com o controle da inflação, impedindo uma alta mais vigorosa especialmente dos custos de construção, como temos visto ao longo dos últimos meses", comenta.

## Para clientes que fizeram aquisição de imóveis ou que pretendem adquirir

"Para clientes que compraram imóveis com juros atrelados ao rendimento da Caderneta de Poupança, estes terão um aumento imediato em suas parcelas, pois toda vez que a SELIC sobe o rendimento da caderneta de poupança acompanha. Já para clientes que ainda não compraram, mas pretendem fazer a aquisição através de financiamento, é bom estar atento às taxas finais praticadas pelos bancos ao consumidor final - a chamada "taxa balcão" - pois ainda estão em um patamar muito baixo, mas tendem a subir no médio prazo", afirma.

Para mais detalhes sobre este assunto, convidamos a acessar o nosso canal do YouTube e assistir em vídeo a análise completa:



## Para investidores do setor imobiliário

O especialista também comenta sobre o movimento dos investidores, que vieram muito forte para o mercado imobiliário quando o ciclo de baixa da Selic começou a se acentuar. Lessa acredita que o atual ciclo de altas não irá afastar estes investidores: "Quando o investidor resolveu vir para o setor imobiliário, ele veio buscando muito mais do que rentabilidade mensal. Veio buscando segurança quanto a turbulências econômicas e políticas, potencial de valorização e, principalmente, proteção do capital investido ao longo do tempo. Todos estes fundamentos se mantêm inalterados", acredita.



# IBGE: Indústria da construção em PE mantém participação de 2,9% no total do país



Com geração de R\$ 7,7 bilhões em valor de incorporações, obras e serviços de construção, em valores nominais, ou seja, não corrigidos pela inflação, a atividade de construção em Pernambuco manteve a participação de 2,9% no total do país em 2019. O resultado divulgado por meio da Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) nesta quinta-feira (17), colocou o estado em 10º lugar no ranking nacional, ultrapassando o Ceará e ficando atrás apenas da Bahia na Região Nordeste.

IBGE: construção voltou a crescer em 2019, após dois anos de queda

A pesquisa, que abrange uma série de variáveis, como o valor de incorporações, obras e/ou serviços da construção,

número de empresas, empregos e salários, receitas, custos e despesas, produtos da construção e distribuição regional, leva em consideração somente as empresas com cinco ou mais pessoas ocupadas.

O levantamento apontou que, em 2019, o setor da construção pernambucano tinha 1.677 mil empresas ativas, com 56.221 pessoas ocupadas. O número representa 3,3% dos trabalhadores do segmento no país e coloca Pernambuco em 8º lugar no ranking que avalia a quantidade de pessoal ocupado na área. Em comparação com 2010, a construção pernambucana perdeu mais da metade de seus trabalhadores, com queda de 51,4% no número de pessoas ocupadas no segmento.

Em 2019, os valores movimentados com salários, retiradas e outras remunerações na indústria da construção chegaram a R\$ 1,58 bilhão, o que representa um aumento de 8,9% em comparação a 2018. Apesar do movimento positivo entre 2018 e 2019, o setor de construção pernambucano perdeu importância na economia regional ao longo da década passada.

Em 2010, o valor de incorporações, obras e serviços de construção no estado equivalia a 25,1% do total de todo o Nordeste. Em 2019, a proporção diminuiu para 16,8%. Já os custos de incorporação de obras e/ou serviços da construção foram de R\$ 2,46 bilhões em 2010. Em comparação com o ano de 2010, o valor caiu à metade.

# Vendas em alta e custo crescente da construção desenharam tendência de forte valorização dos imóveis nos próximos meses



O mercado imobiliário de Goiânia e Aparecida de Goiânia tem se surpreendido positivamente com as vendas nos últimos meses, apesar de todas as dificuldades geradas pela pandemia. E quem comprar imóvel por agora também pode se surpreender positivamente com a valorização que deve ocorrer nos próximos meses. O volume de financiamento imobiliário, no país que aumentou 76% nos últimos meses, registra uma alta de 112,8% no primeiro trimestre deste ano diante do mesmo período de 2020, de acordo com dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). No primeiro trimestre de 2021, o montante financiado somou R\$ 43,01 bilhões no mercado nacional. Este resultado impulsiona diretamente a venda de imóveis, inclusive em Goiás. Neste primeiro trimestre, o setor registra um crescimento de 41% no comércio de imóveis novos, em Goiânia e Aparecida de Goiânia, diante do mesmo período de 2020: 2.400 unidades vendidas nos primeiros três meses de 2021, contra 1.701 unidades no trimestre do ano passado. Em cifras, são R\$ 993 milhões de janeiro a março de 2021, aumento de 49,8% em relação a 2020, que registrou R\$ 663 milhões.

Os dados fazem parte da pesquisa trimestral divulgada pela Associação

das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (Ademi-GO), realizada pela Brain Inteligência Estratégica. “Isso aconteceu principalmente porque os juros do financiamento imobiliário estão nos níveis mais baixos na história do país”, explica o presidente da entidade, Fernando Coe Razuk. “Nunca foi tão fácil e vantajoso comprar imóvel financiado. E a tendência é que os juros continuem baixos nos próximos anos”, observa.

“Observa-se claramente uma intensificação da valorização dos imóveis nos últimos meses. Do final do mês de dezembro de 2020 para o final de março de 2021, o preço médio das propriedades em Goiânia teve uma alta 4,3%, saindo de R\$ 5.586 para R\$ 5.827. A tendência é que os imóveis se valorizem entre 15% e 20% neste ano”, pontua Razuk.

A tendência de forte valorização dos imóveis se dá, em primeiro lugar, em função do aquecimento do mercado imobiliário. Como as vendas estão muito aquecidas e o estoque de unidades está no menor patamar dos últimos 10 anos - demanda alta e oferta baixa -, a tendência natural é que os preços subam nos próximos meses. O segundo ponto é o aumento significativo do custo de construção, que impacta diretamente no custo final dos imóveis.

Exemplificadamente, o aço, que tem peso relevante no custo de construção, aumentou 100% nos últimos 12 meses. Estudos realizados pelas empresas associadas da Ademi-GO apontam que o custo de construção de obras verticais aumentou em cerca de 20% nos últimos meses.

Para Razuk, “a alta do valor dos imóveis nos próximos meses é uma questão de necessidade. Caso contrário, os empreendimentos tornam-se inviáveis”, alerta, ao frisar que este reajuste não acontece de um dia para o outro. “O mercado vai se ajustando para equilibrar as contas e, portanto, os preços com certeza continuarão subindo nos próximos meses. Quem comprar agora ainda vai ganhar com a valorização imobiliária dos próximos meses”, complementa.

Nos anos de ‘boom’ do mercado imobiliário, como 2010 e 2011, a valorização imobiliária ficou acima de 15% no ano, enquanto nos anos de crise (2014, 2015 e 2016), os imóveis valorizaram uma média de 5% ao ano. “Agora, com esse novo aquecimento e com a alta no custo de construção, a tendência é que o aumento seja novamente acima de 15% no ano”, destaca o presidente da entidade.

# Desburocratização: Curitiba simplifica a documentação para registro de incorporação imobiliária

A Prefeitura de Curitiba acaba de dar mais um passo importante rumo à desburocratização da construção civil. Desde maio desse ano, construtoras e incorporadoras ficam desobrigadas a protocolar o projeto completo das novas edificações junto aos cartórios de registro de imóveis de Curitiba, sendo aceito por todas as circunscrições o alvará simplificado. A medida otimiza e unifica a exigência no processo de registro da incorporação, acelerando o lançamento de novos empreendimentos na cidade.

A decisão é resultado de pleito encabeçado pela Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (Ademi-PR), em parceria com a Associação dos Registradores de Imóveis do Paraná (Aripar) e do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Paraná (Sinduscon-PR).

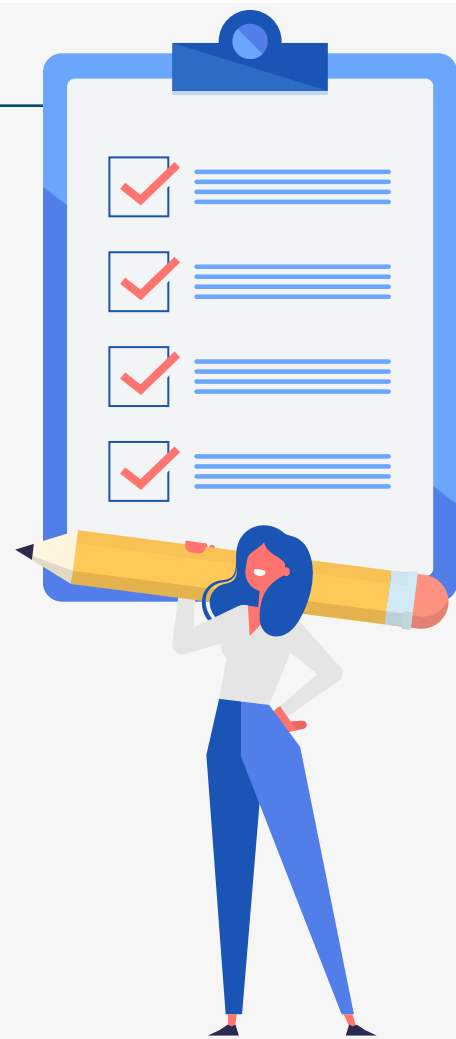
O presidente da Ademi-PR, Leonardo Pissetti, diz que a nova vai reduzir o prazo de análise documental para o registro de incorporação. “Nós prezamos pela regularidade e segurança jurídica das incorporações imobiliárias. Mas todos os processos que possam ser agilizados, diminuindo a burocracia aos empreendedores, são fundamentais para que o setor mantenha a sua produtividade e continue a movimentar a economia”, comenta.

De acordo com a última pesquisa da Ademi-PR, em parceria com a BRAIN Inteligência Estratégica, no 1º trimestre de 2021, os lançamentos de apartamentos novos em Curitiba cresceram 2,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Foram 1.437 novos imóveis colocados à venda na capital paranaense. Já as vendas de apartamentos novos em Curitiba cresceram 64,4% no período.

Previsto no Decreto Municipal nº 799/200, de 16 de junho de 2020, o Projeto Simplificado é definido como o conjunto de peças gráficas demonstrativas das dimensões externas, implantação, volumetria e demais parâmetros urbanísticos relevantes da edificação projetada, dispensada a representação dos compartimentos internos, suas dimensões e destinação, considerando a finalidade lógica e o uso a ser aprovado.

Em outras palavras: são os documentos do novo empreendimento que devem ser enviados pelos construtores e incorporadores à Secretaria Municipal de Urbanismo, junto com a anotação do responsável técnico da obra, para o processo eletrônico de emissão de alvará.

O novo sistema foi criado para acelerar as aprovações, especialmente em função da impossibilidade de atendimento presencial no início da pandemia do coronavírus



(Covid-19). Porém, uma das etapas tornava-o moroso: o projeto arquitetônico completo ainda precisava ser protocolado junto à circunscrição do registro de imóveis competente, segundo o art. 10 do Decreto Municipal.

Com a retificação do artigo, desobrigando esse protocolo, os registradores não precisam mais solicitar uma via do projeto arquitetônico completo e carimbado pela Secretaria Municipal de Urbanismo. “Isso significa a eliminação de uma fase do processo, o que, conseqüentemente, deixa-o mais ágil”, comenta Pissetti.

Para a presidente da Aripar, Mariana Carvalho Pozenato Martin, a medida ampara o trabalho dos registradores de imóveis e padroniza o entendimento do assunto nas nove circunscrições do registro de imóveis de Curitiba.



## CRECI-TO cancela primeira vez inscrição de um corretor de imóveis

Prezados Corretores e Corretoras de Imóveis, é com extremo pesar que o Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Tocantins (CRECI-TO / 25a Reunião) informa que, pela primeira vez, cancelou a inscrição de um Corretor de Imóveis em decorrência de penalização por infração ética disciplinar.

Sabemos que a função primordial dos Conselhos Regionais é a regulamentação e a fiscalização das profissões. O CRECI-TO tem exercido essa função diariamente, de forma exemplar, para que os corretores e corretoras exerçam as suas funções com segurança e igualdade.

Desse modo, ressaltamos que não é correto aceitar que pessoas não inscritas se façam passar por Corretores de Imóveis. Tampouco, podemos aceitar que os mesmos realizem atos em desconformidade com os princípios éticos da profissão, como por exemplo, realizando uma concorrência desleal, e assim prejudicando toda uma classe profissional.

Ao prima pelo respeito e dignidade à profissão, o CRECI-TO atua firmemente na punição de qualquer ato que possa macular a imagem do Corretor. E ao longo de nossa trajetória contribuimos para

que os profissionais corretores continuem exercendo o seu trabalho digno e de extrema confiança.

Sendo assim, temos conhecimento que, em sua imensa maioria, os Corretores de Imóveis são pessoas honestas e respeitadas. Mas, há aquela pequena parcela que infringe normas éticas e disciplinares. E é exatamente para esses que o CRECI-TO ressalta que não medirá esforços na fiscalização e penalização, para compelir que sejam observadas a ética e disciplina da profissão.

# Com deflação no aluguel, mercado imobiliário de São Paulo passa por ajustes de preços

*Em abril, a capital paulista obteve deflação de 0,9% no preço médio dos imóveis locados e, no acumulado de 12 meses, o índice alcança recuo de 3,65%. Queda é influenciada pela troca do IGPM pelo IPCA e maior volume de renegociações de valores de contratos*

Desde o início da pandemia, um dos maiores mercados imobiliários do país enfrenta mudanças e ajustes no segmento de aluguéis. Em abril deste ano, a cidade de São Paulo registra uma deflação de 0,9% no preço médio dos imóveis locados. Em 2021, este índice já alcança recuo de 1,13% e, no acumulado de 12 meses, a variação é de -3,65%, de acordo com o índice FipeZap de Locação Residencial. No entanto, a metrópole paulista figura no mês como a capital com o preço mais elevado do metro quadrado no país: R\$ 39,67/m<sup>2</sup>.

De acordo com Thiago Ciaciare, gerente de Marketing da Desenrola, plataforma digital de locação e venda de imóveis criada dentro do Grupo Brasil Brokers, os valores dos aluguéis estão em queda em ritmo maior em 2021. “Nossa cidade possui um mercado gigante de imóveis, com uma grande oferta de propriedades. A tendência é ter mais ofertas, o que faz com que tenhamos mais negociações e, conseqüentemente, redução dos preços. Ao mesmo tempo, temos várias renegociações também acontecendo,

proprietários com receio de ter um imóvel desocupado e que estão aderindo ao IPCA, substituindo o IGPM como fator de correção”, explica Thiago.

Em São Paulo, o maior volume de renegociação de aluguéis acontece nos contratos de imóveis residenciais. Na Desenrola, quase a totalidade dos contratos tiveram renegociação fora do IGPM na primeira quinzena do mês de abril. Contratos iniciados a partir de março de 2020 que, por conta da pandemia, ofereciam desconto no primeiro ano de aluguel e teriam renegociação agora, após um ano, tiveram o benefício mantido na renovação da locação pelos proprietários. De acordo com Thiago, para o inquilino não deixar o imóvel, a Desenrola intermediou os contatos e foram oferecidos descontos de até 40% de desconto nos valores. “Proprietários se dispuseram a continuar com o contrato, abrindo mão não só do reajuste do IGPM como mantendo as condições oferecidas no início da pandemia, o que levou uma grande parte dos inquilinos a optar por permanecer nos imóveis”, conta.

## Visitas

Mesmo diante do cenário de ajustes de preços, o mercado de aluguel em São Paulo esteve aquecido durante o mês de abril. Para se ter uma ideia, a Desenrola obteve um crescimento de 35,29% nas visitas aos imóveis em comparação ao mês anterior.

Na análise das 25 cidades monitoradas pelo índice FipeZap, o preço médio do aluguel encerrou o ano em R\$ 30,46/m<sup>2</sup>. Entre as 11 capitais monitoradas, São Paulo se manteve como a capital com o preço médio mais caro (R\$ 40,06/m<sup>2</sup>), seguida pelos valores médios registrados em Brasília (R\$ 32,16/m<sup>2</sup>), Recife (R\$ 31,50/m<sup>2</sup>) e Rio de Janeiro (R\$ 30,74/m<sup>2</sup>). Já entre as capitais com menor valor de locação residencial, destacaram-se: Fortaleza (R\$ 17,37/m<sup>2</sup>), Goiânia (R\$ 18,46/m<sup>2</sup>), Curitiba (R\$ 20,77/m<sup>2</sup>) e Belo Horizonte (R\$ 23,54/m<sup>2</sup>).

# Quer aumentar o seu VGV em até 30%?

Conheça o PERSONALAR,  
sistema de personalização  
de imóveis na planta, e dê um  
upgrade em seus negócios.

 sistema de personalização

 diferencial de vendas

 sem investimento inicial

 reduz chamadas no sac

 relatórios e total controle

Acesse, simule e cadastre-se agora mesmo em:

[www.PERSONALAR.com.br/construtoras](http://www.PERSONALAR.com.br/construtoras)

 **PERSONALAR**

# Homer aposta em parcerias com incorporadoras para manter mercado aquecido

*Com o preço dos imóveis começando a subir, Homer aumenta leque de opções aos corretores e investe ainda mais no desenvolvimento de ferramentas para agilizar negociações online e viabilizar as vendas*

**homer**

Aponte a câmera do celular e descubra uma nova forma de fazer negócios:





Na cidade de São Paulo, o preço médio dos imóveis residenciais no país já começou a subir, fechando abril em cerca de R\$7.582 por metro quadrado - após alta de 0,30%, de acordo com o índice Fipezap. Apesar dessa alta não parecer muito significativa, o Homer, plataforma que oferece soluções tecnológicas aos corretores de imóveis de todo o Brasil, se apressou e trouxe uma nova alternativa que promete ajudar corretores a continuarem vendendo em velocidade e realizando o sonho da casa própria. antes que novos reajustes aconteçam - muitos deles puxados pelo aumento da Selic, que hoje está em 3,5%.

O Homer acaba de firmar parceria com incorporadoras na cidade de São Paulo, e agora passa a disponibilizar para os corretores cadastrados gratuitamente na sua plataforma uma carteira de imóveis novos e prontos para vender - também conhecidos como imóveis de estoque - e garantindo para os corretores a melhor comissão do mercado.

Com essa iniciativa, o Homer que já disponibiliza gratuitamente para os corretores cadastrados, mais de 100 mil imóveis de terceiros para venda aumenta sua variedade de imóveis e permite que imóveis que antes só eram trabalhados

pelos próprios incorporadoras ou imobiliárias possam ser comercializados por qualquer corretor - basta estar cadastrado na plataforma.

“No mesmo aplicativo onde é possível realizar parcerias imobiliárias, obter crédito imobiliário e realizar negócios com avulsos/prontos, agora os corretores poderão conhecer ofertas de imóveis prontos para morar, que muitas vezes têm as características que os clientes buscam mas não encontram em imóveis de terceiros”, explica Livia Rigueiral, CEO do Homer.

Além de tudo, a carteira de imóveis de incorporadoras prontos para morar do Homer tem diferenciais que fazem valer mais ainda a pena fechar negócio pela plataforma do Homer. Veja os benefícios:

- Informações detalhadas, como preços por metro quadrado e valor total;
- Imagens de qualidade que vão além de plantas simples, para munir o corretor com dados e particularidades do imóvel e da região onde ele está localizado;
- A melhor comissão do mercado;
- Equipe de especialistas dando suporte para o corretor e tirando dúvidas a todo processo.

O Homer investiu nesses diferenciais pois através de pesquisas ficou claro que isso torna mais fácil a compreensão dos compradores acerca de valores etc., principalmente em pesquisas e negociações online que costumam ser insuficiente no quesito clareza de informações e ilustrações.

“Quem está procurando um imóvel para comprar já deve ter se deparado com plantas por meio das quais mal dá para entender a divisão dos cômodos. Queremos que a experiência online do cliente se aproxime o máximo possível de uma visita presencial” afirma a CEO do Homer. Desta forma, é otimizado o tempo tanto dos compradores quanto dos corretores, já que a plataforma oferece esse filtro.

Se você já conhece o Homer, acesse a plataforma para conhecer essa novidade. Se você já é, não perca a oportunidade de exponencializar suas vendas - faça o cadastro e conheça um mundo de oportunidades.



## Com alta dos custos da construção civil, os olhares se voltam para imóveis usados

A queda nos juros fez com que os lançamentos imobiliários se tornassem mais atraentes por conta da potencial rentabilidade da locação e da valorização, comparativamente às taxas de juros. Mas agora, os juros voltaram a subir e as perspectivas são de atingir um nível acima de 6%, o que inverte um pouco a situação.

Apesar do cenário de juros mais altos, a perspectiva de inflação também pressionada acaba deixando o juro real (acima da inflação) em patamares ainda estimulativos e o mercado imobiliário não deve reverter a sua dinâmica, principalmente com a retomada da atividade econômica em curso.

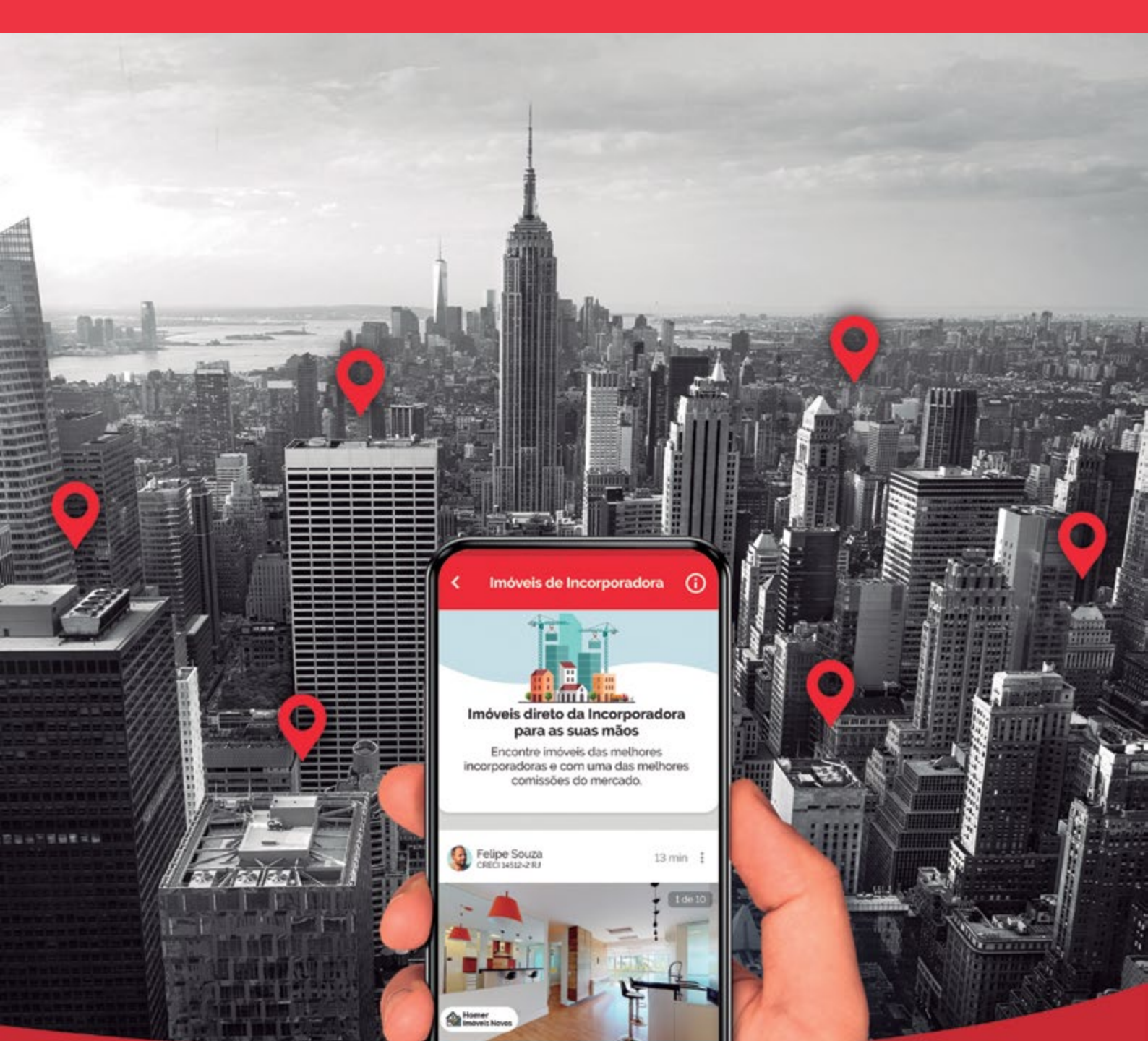
Os custos dos lançamentos subiram bastante e, com isso, os preços tendem a continuar elevados (INCC mostrou uma elevação de 15,25% nos últimos 12 meses, o Índice Nacional da Construção Civil). A bola da vez devem ser os imóveis usados e fundos imobiliários em geral, que caíram com a pandemia

e a ampliação da vacância, e não se recuperaram na maioria dos segmentos residenciais e comerciais.

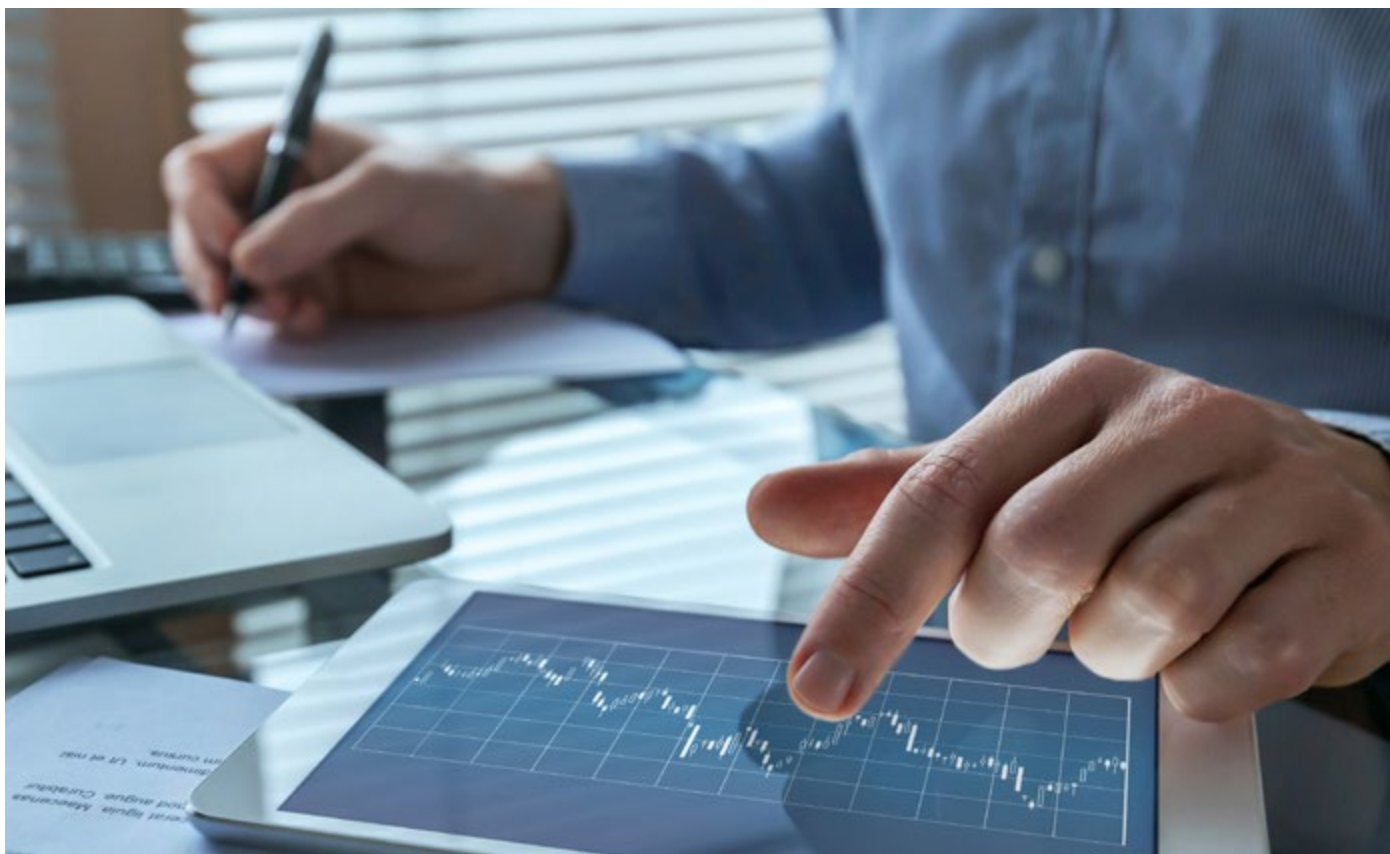
Por isso, a aposta de Francisco Levy, estrategista financeiro, é de que os investidores se voltem mais para os imóveis que encontram-se em preços incompatíveis com seu valor real, acreditando que a retomada em curso irá equilibrar essas distorções de excesso de vacância e preço do metro quadrado com o valor em uma situação mais equilibrada de oferta e demanda.

“Além das perspectivas positivas para Bolsa, temos também intensificado taticamente sua aposta em ativos imobiliários, mas agora com essa ressalva para os imóveis usados e fundos imobiliários, com maior cautela pelas histórias que funcionaram bem durante a pandemia (logística por exemplo) e com uma certa preferência para ativos com preços muito descontados pela vacância (shoppings e lajes comerciais)”, disse Levy.

Executivo do mercado financeiro, Levy é especialista em gestão de ativos há mais de 30 anos e já vinha dizendo que a situação estava mudando a alguns trimestres e explica que o resultado positivo foi beneficiado pela elevação dos preços das commodities no mercado internacional, pelos juros baixos no mundo e pelo câmbio excessivamente elevado. Sua visão atual é a de continuidade da queda do dólar e também em um período de menor risco de inflação no Brasil em relação ao mundo, pois os principais repasses de custos já foram feitos e o juros mais altos e o câmbio mais baixo aliviam ainda mais o período de sazonalidade de inflações mais fracas que vivenciamos nos próximos meses. Neste sentido vale a máxima de olhar a oportunidade onde o risco está no preço, e ir voltando aos prefixados em detrimento dos títulos de inflação em prazos equivalentes.



Aponte a câmera  
do seu celular para  
o código acima e  
**baixe o Homer grátis!**



## Habite Seguro: Novo financiamento imobiliário para policiais e bombeiros pode ser lançado em breve

Segundo divulgado amplamente pela grande mídia, o Governo Federal está prestes a anunciar um novo programa habitacional, desta vez destinado aos agentes de segurança pública. Trata-se do crédito imobiliário para policiais, bombeiros e agentes de segurança de uma forma geral, uma iniciativa do Ministério da Justiça que está sendo desenhada em conjunto com a Caixa Econômica Federal.

Além das taxas de juros menores, o programa traria subsídios de até R\$ 13 mil, que poderiam ser utilizados na entrada do imóvel e documentação. A depender do valor do imóvel, isso poderia

representar 100% de financiamento por parte do comprador, ou seja, o agente poderia adquirir um imóvel sem precisar dispor do valor inicial de entrada, algo que acaba limitando - e até impedindo - muita gente de comprar o primeiro imóvel.

Conforme apurado pelos principais veículos de imprensa do país, serão destinados a princípio R\$ 100 milhões para este programa que está sendo chamado de Habite Seguro, oriundos do Fundo Nacional de Segurança Pública, e o alvo nesta primeira fase são os agentes de baixa patente que ganham até R\$ 7 mil mensais.

Acompanhe tudo sobre este Novo financiamento imobiliário para policiais e bombeiros aqui no canal do Portal VGV.

Com informações de Estadão, UOL, Folha de São Paulo, Correio Braziliense e R7.

Veja mais detalhes:



**Não fazemos  
campanhas.  
Fazemos  
história.**

**Marketing imobiliário feito por um time que  
vive o mercado imobiliário há mais de 10 anos**

[www.marketingsim.com.br](http://www.marketingsim.com.br)

**in f**  /marketingsim



**marketing | SIM**

Soluções integradas de marketing



## Crédito imobiliário e economia

Em meio a reclamações contra a paralisação nos financiamentos do programa Casa Verde e Amarela, no último dia 7 de junho, o Presidente Pedro Guimarães anunciou em live o novo Feirão da Caixa, em formato digital, de 25 de junho a 4 de julho. Infelizmente, não obstante, nossos apelos e os excelentes resultados de nossas parcerias, o banco ignorou solenemente os Corretores de Imóveis. Nosso último acordo de parceria venceu há mais de um ano e, apesar de todo o esforço do nosso Diretor Sérgio Sobral para renová-lo, não logramos êxito junto à atual gestão da Caixa.

Entretanto, boas notícias também foram anunciadas. Mutuários em dificuldades, dependentes de auxílio emergencial ou de seguro desemprego, poderão suspender o pagamento das prestações por até seis meses. Outros mutuários poderão reduzi-las em até 25%. O valor da dívida suspensa será diluído no saldo devedor, com encargos. Outra possibilidade é a redução, por até três meses, de 25% a 75%, no valor das parcelas, mediante autodeclaração de perda de renda; ou acima de 75%, mediante comprovação documental de redução dos rendimentos.

Quanto ao volume de financiamentos, Guimarães afirma que a Caixa vai muito bem. Continua liderando com cerca de 68% de todo o crédito habitacional do país, com uma carteira de crédito de R\$ 523,1 bilhões, em 5,76 milhões de contratos. Em março deste ano, foi lançada a nova linha de crédito Poupança Caixa, que já representa 40% de todos os contratos do banco com recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo). A nova modalidade oferece juros a partir de 3,35% ao ano, mais a taxa de remuneração da caderneta de poupança. O saldo devedor é atualizado mensalmente pela TR, ainda zerada.



A reativação da economia tem reforçado a disposição de compra financiada no mercado habitacional. A Caixa contratou, só com recursos do SBPE, de janeiro a maio de 2021, R\$ 29,6 bilhões, representando um crescimento de 112,9%, em comparação com o mesmo período do ano passado. Em relação a 2019, o crescimento no mesmo intervalo foi estrondoso: 678,9%. No geral, o banco financiou R\$ 52,4 bilhões. Crescimento de 41,4%, totalizando 240,6 mil novos contratos.

Os números acima são animadores e refletem a força que impulsionou o mercado imobiliário durante a pandemia, mesmo contra todas as expectativas. Entretanto, o mercado futuro ainda é duvidoso. Mesmo com o retorno de certa normalidade sanitária, as dificuldades que teremos de enfrentar não são nada desprezíveis. A dívida pública brasileira, embora já registre certa estabilidade, aproxima-se de 90% do PIB. As reformas estruturantes, administrativa e tributária, continuam emperradas, diante de uma estrutura orçamentária que consagra a ganância. O mercado financeiro, preocupado com a instabilidade política que se avizinha com a eleição de 2022, não obstante o otimismo manifesto do Ministro da Economia, começa a repensar as projeções para o PIB, inflação e taxas de juros, admitindo riscos para a retomada em “V”, na qual tanto acredita Paulo Guedes. Enfim, nossa esperança é a vacinação em massa, de mais de 70% da população, até o final do ano. Com isso, poderemos superar os malefícios da Covid-19 e alcançar o ritmo de desenvolvimento que os países mais abalados pela pandemia já estão praticando.

**João Teodoro da Silva**  
Presidente – Sistema Cofeci-Creci  
20/JUN/2021

# 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](http://www.portalvgv.com.br/banca)



Livro:  
Real Estate no Brasil

**R\$ 87,99**



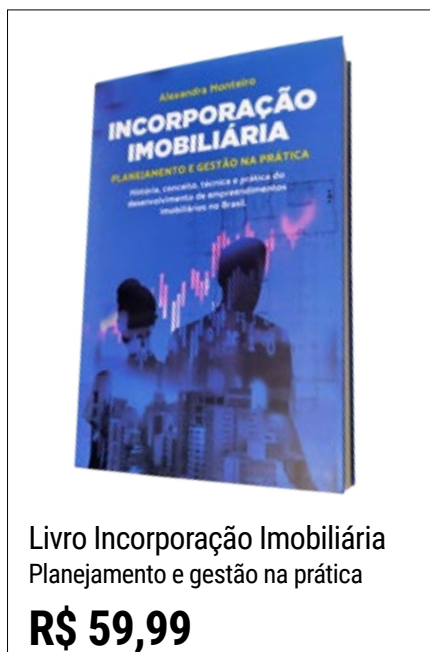
Planilha de Análise de  
Investimentos em Imóveis  
na Planta

**R\$ 97,00**



Combo de livros Marketing  
Imobiliário e Marketing de  
Relacionamento

**R\$ 79,98**



Livro Incorporação Imobiliária  
Planejamento e gestão na prática

**R\$ 59,99**



Curso Online  
Real Estate Academy

**R\$ 997,00**



Livro: Os Segredos das  
Mulheres Empreendedoras  
do Mercado Imobiliário

**R\$ 39,90**

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

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



**Apenas R\$ 9,99/mês\***

**Assine:** [www.portalvgv.com.br/revista](http://www.portalvgv.com.br/revista)

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

GARANTA JÁ O SEU LIVRO

# INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

PLANEJAMENTO E GESTÃO NA PRÁTICA

Alexandra Monteiro



+ FRETE GRÁTIS

POR APENAS

R\$59,99\*

GARANTA JÁ SEU EXEMPLAR

[WWW.PORTALVGV.COM.BR/BANCA](http://WWW.PORTALVGV.COM.BR/BANCA)

\* OFERTA POR TEMPO LIMITADO



PORTAL  
VGV