

REVISTA portal V&V

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 3 - EDIÇÃO 7 - MAI.2019

Nova Lei dos distratos

STJ decide que nova Lei não se aplica a casos antigos

Café Imobiliário Miami Lux

Grupo de empresários brasileiros conhecem mercado americano de luxo

Babel brasileira

Arranha-céus de Balneário Camboriú-SC colocam país em destaque mundial

Mercado imobiliário regional

Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil

UM DOS MAIORES EMPREENDEDORES
IMOBILIÁRIOS DO PAÍS DÁ O EXEMPLO:

É preciso fazer o bem

Elie Horn

Fundador e Presidente do Conselho de Administração da Cyrela

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

PORTAL
V&V





PERSONALAR

marketing.sim.com.br



Saiba mais em:



[personalar_br](#)



contato@personalar.com.br



[\(11\) 95493-3509](tel:(11)95493-3509)

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

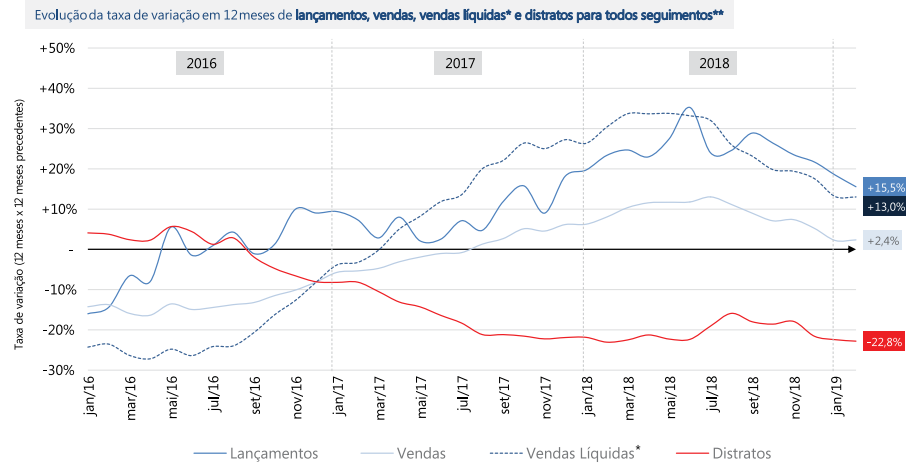
Ao final do primeiro bimestre de 2019, lançamentos residenciais acumulam um volume anual com crescimento de 14%, enquanto vendas apresentam alta de 2,9%

Apesar da importante alta de 12,3% registrada nos lançamentos residenciais de médio e alto padrão nos últimos 12 meses, as vendas de novas unidades pelo segmento ainda acumulam queda de 6,6% na comparação com o período precedente

Fonte:

 indicadoresabrainc@fipe.org.br

TENDÊNCIAS



Índice FipeZap de locação de imóveis apresenta alta de 0,81%, valor 0,23% acima da inflação

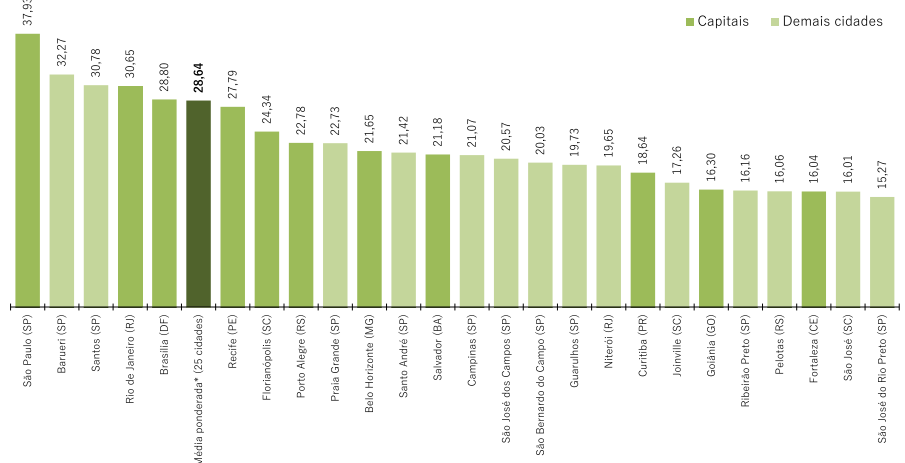
Das capitais analisadas, nenhuma apresentou queda nominal no preço médio de locação residencial, tendo alcançado em Abril a quinta alta nacional consecutiva

Fonte:

 fipezap@fipe.org.br

PREÇO MÉDIO DE LOCAÇÃO POR CIDADE

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



Fonte: FipeZap. Nota: (*) média ponderada calculada com base nos dados das 25 cidades monitoradas pelo Índice FipeZap de Locação Residencial.

Cenário de intenção de compra de imóveis 24 a 12 meses 2018-2019 (1º e 2º trimestre)

//

O mercado começa a reagir e as intenções de compra de 12 meses, ou seja, as mais imediatas, começam a aumentar em todo o Brasil, indicando volta do consumidor, em parte para comprar estoque, mas a grande maioria dos consumidores já quer produtos novos.

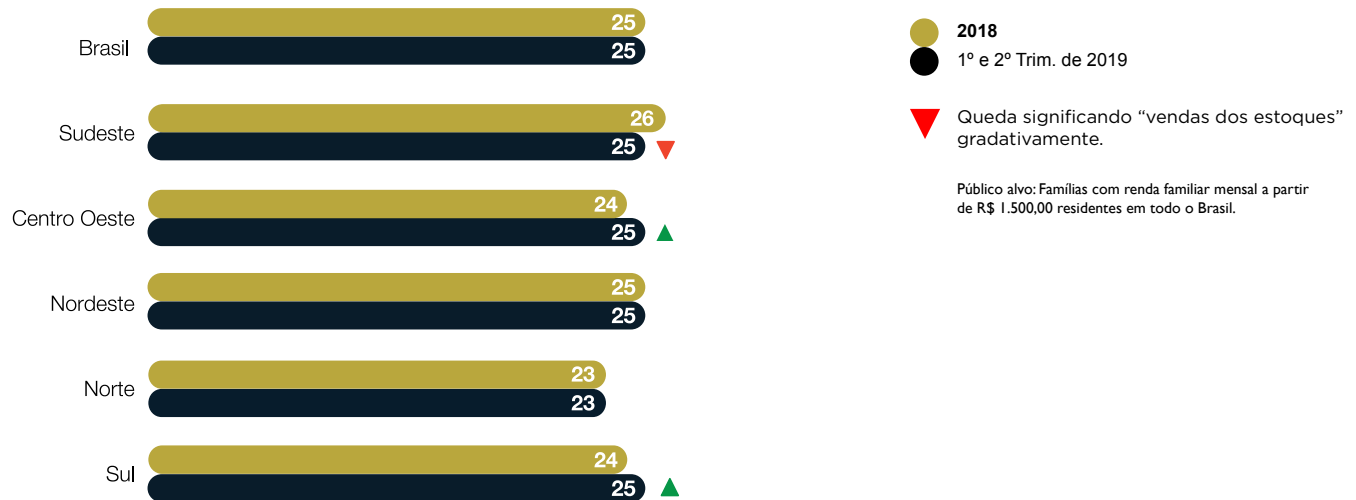
//



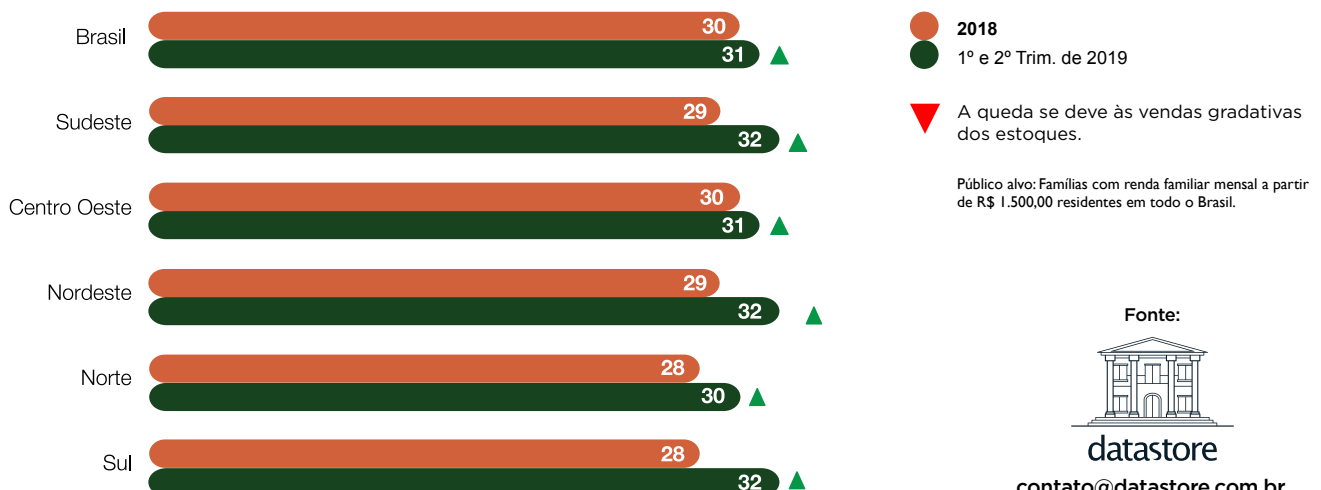
Marcus Araujo
Presidente Fundador
#enxerguemaislonge



Intenção de compra de imóveis nos próximos 24 meses.



Intenção de compra de imóveis nos próximos 12 meses dentro do grupo com intenção para 24 meses.



Fonte:



datastore

contato@datastore.com.br



* **Bruno Lessa** é Diretor do Portal VGV, autor dos livros *Marketing Imobiliário* e *Marketing de Relacionamento no Setor Imobiliário*, palestrante e investidor.

✉ contato@portalvgv.com.br

in /lessabruno

📷 /brunolessa.mkt

f /oliveiralessa

▶ /portalvgv

🐦 /portalvgv

Editorial

O dia que conheci um bilionário

Quem me conhece sabe o quanto sou ligado em investimentos de diversos tipos (especialmente no setor imobiliário, mas também gosto muito de ações, fundos, etc). Sempre li muitas biografias sobre investidores e empreendedores de sucesso que vieram do nada e construíram seu império. Gosto de me inspirar nestas histórias.

Dentre muitos, os bilionários sempre causaram um fascínio especial. Desde os gringos Bill Gates e Warren Buffet até os brasileiros como Jorge Paulo Lemann, Safra e Elie Horn (este último, por ser do setor imobiliário, sempre me despertou uma atenção especial).

No meio de toda esta mística, sempre sonhei com o dia que teria a oportunidade de estar próximo a uma destas pessoas e, se possível, conversar e entender um pouco da pessoa por trás da marca e dos números, entender um pouco dos seus pensamentos. Imaginava na minha cabeça que conversaríamos sobre força de vontade, estratégias, garra e, claro, investimentos.

Pois bem, hoje este dia chegou. Tive a oportunidade de passar uma tarde com o Senhor Elie Horn, fundador da Cyrela.

E para minha feliz e agradável surpresa, não falamos absolutamente nada sobre acumulação, mas sim DOAÇÃO. Tive uma aula de filantropia, bondade, solidariedade, pensamento coletivo e sobre como fazer o bem. Senhor Elie Horn vai doar em vida (já está doando) a maior parte de sua fortuna, construída a partir do zero, assim como fez o seu pai e seu avô. Me motivou a ser mais solidário, bondoso, a enxergar coisas muito além do que vemos. Um ser humano iluminado, que todos deveriam ter o privilégio de ouvir nesta existência.

O meu tão sonhado encontro com um bilionário foi muito mais enriquecedor do que eu sonhei. Senhor Elie Horn, obrigado pelo dia de hoje! Pode ter a certeza que sua mensagem será passada a todos que eu tiver a oportunidade de impactar, como agora, através desta revista.

Como o meu pai sempre me ensinou: a melhor forma de multiplicar é dividindo. Ajudar as pessoas, com aquilo que temos, da forma como podemos, sem medir sacrifícios. Um mundo melhor vem daí.

Boa leitura!



SUMÁRIO

EXPEDIENTE



- 6** EDITORIAL
- 8** PÁGINAS AZUIS
É preciso fazer o bem
Elie Horn
- 11** NEGÓCIOS DA CONSTRUÇÃO
- 12** PUBLIEDITORIAL
- 14** TECNOLOGIA
Tecnologia no mercado imobiliário: de inovação a necessidade
- 15** MERCADO IMOBILIÁRIO REGIONAL
Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil
- 22** MARKETING IMOBILIÁRIO
- 24** SUSTENTABILIDADE
- 25** ACONTECE
STJ decide que nova Lei do Distrato não se aplica a casos antigos
- 26** CAFÉ IMOBILIÁRIO
Café Imobiliário Miami-edição Lux 2019 recebe Portal VGV como apoiador oficial
- 28** COLUNA SOCIAL

EDIÇÃO 7 - ANO 3 - MAIO 2019

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

Editor
Bruno Lessa

Direção de Arte
Paulo Carvalho

Colaboração
José Bonifácio
Lays Bento

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.



Elie Horn

Fundador e Presidente do Conselho de Administração da Cyrela

Um dos maiores empreendedores imobiliários do país dá o exemplo:

É preciso fazer o bem.

Sr. Elie Horn, fundador da Cyrela, raramente dá entrevistas ou faz aparições públicas. Porém, topou falar com exclusividade para o Portal VGV e tivemos a honra de passar uma tarde na presidência da Cyrela na companhia desse ser humano iluminado.

Confira esta entrevista EXCLUSIVA com o Fundador e Presidente do Conselho de Administração da Cyrela - uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil.

Quem é o senhor Elie Horn, de onde que o senhor Elie Horn veio e como que o senhor Elie Horn veio parar no mercado imobiliário?

Na época eu estava em casa. Eu ouvia um corretor que trazia apartamentos para o meu pai comprar. Um destes era de um sinal pequeno e saldo de 10 anos sem correção. Então era um bico para ganhar um dinheiro extra.

O meu pai fez isto um pouco, quase sem dinheiro, com saldo de 100 meses, 120 meses sem correção. Ele só poderia ganhar dinheiro comprando e vendendo apartamentos. Meu pai fez isso por pouco tempo, meu irmão fez isto e eu nasci neste ambiente de aprender a comprar e vender apartamento sem dinheiro. Assim começou.

Sua família era originária de onde? Como veio parar no Brasil?

Somos da Síria, de Aleppo. Viemos da Síria, paramos no Líbano, depois Itália e, por fim, no Brasil. Saímos da Síria em 1944, 1945.

Imagino que uma família de imigrantes, vindo de outro país que tinha uma realidade bem difícil nesta época, deve ter sido um início bem complicado aqui. Como foi ter esta base difícil mesmo assim ainda ter uma boa educação, conseguir empreender? De onde que veio a força para vencer todas estas dificuldades?

Foi complicadíssimo. Meu pai tinha posses e perdeu tudo. Mas a base existiu com a educação, as escolas e a vontade de aprender e de crescer.

Em que momento o senhor resolveu criar a Cyrela e como que ela chegou neste tamanho atual?

Em que momento eu criei a Cyrela? Em que momento a Cyrela me criou, é mais fácil (risos). No início, a Cyrela era Cyrel, uma empresa de um ex-sócio cujo a mulher chamava Cyrel. Era uma empresa que fazia a construção de prédios e administração e locação de imóveis. Eram três sócios sem dinheiro, de novo. Não havia capital a colocar. E eu comecei a comprar e vender apartamentos até que um dia o lucro foi tão melhor que veio da compra e venda que a gente fechou a administração de locação, mergulhamos de cabeça e paramos de construir para terceiros. Assim por diante.

Quando a gente fala de Elie Horn hoje, uma das coisas que mais vem à tona e que mais chama atenção é a filantropia. O senhor já deu declarações sobre a vontade de fazer uma grande doação. De onde que vem esta motivação para poder realizar pelo coletivo?

Meu pai doou 100% do que tinha para a caridade. Meu avô que eu não conheci doou uma boa parte para crianças órfãs entre a Primeira e Segunda Guerra Mundial. Os valores que aprendi, judaicos e filosóficos, é que se você vem neste mundo e não fez o bem você rejeitou a sua missão, você perdeu a sua missão. Veio a troco de nada, volta e paga mais caro na próxima reencarnação. Então um sinal de inteligência é pagar mais barato agora do que depois.

Ponto dois: é estupidez pensar que se você ganha dinheiro, você vai gastar sobre si. Isto é supérfluo, é egoísmo e não leva a nada. Enquanto que se você tem um dinheiro e ajuda alguém a beber, a comer, a viver, a estudar você vê uma recompensa imediata naquilo que você fez. Tudo isto levar a crer que fazer o bem agora é melhor do que não fazer. É muito mais inteligente e é muito mais significativo e enriquecedor. Eu não

consigo fazer nada ao contrário.

Então a gente está falando de questões familiares, espirituais, religiosos, filosóficos, de princípios e de valores. E como que é isto do senhor com a sua descendência? O senhor motiva os seus filhos, netos a fazer?

Nasceram neste ambiente, eles não tem nada contra o crer. Lidam com isto desde crianças.

E com relação às outras pessoas que o senhor convive no cotidiano. O senhor acha que todo mundo, por mais simples que seja, com menos posses que tenha, tem a capacidade de fazer o bem e trabalhar em prol do coletivo?

Gostaria que tivesse. Se não tem é uma questão de conscientização. O ideal seria que tivesse esta conscientização, se não tiver é uma pena.

Sr. Elie, com a relação a negócio... Qual foi a maior dificuldade que o senhor encontrou quando criou uma empresa deste tamanho?

Deste tamanho não! (risos) A empresa não tinha este tamanho quando começou. As coisas foram acontecendo no tempo. As empresas têm antes e pós. Não havia empresa, quando começou era pequena e foi crescendo. A empresa é como um filho: começa minúscula, pequena e cresce conforme o tempo. E quando o filho cresce você não consegue mais sobreviver sem o seu filho.

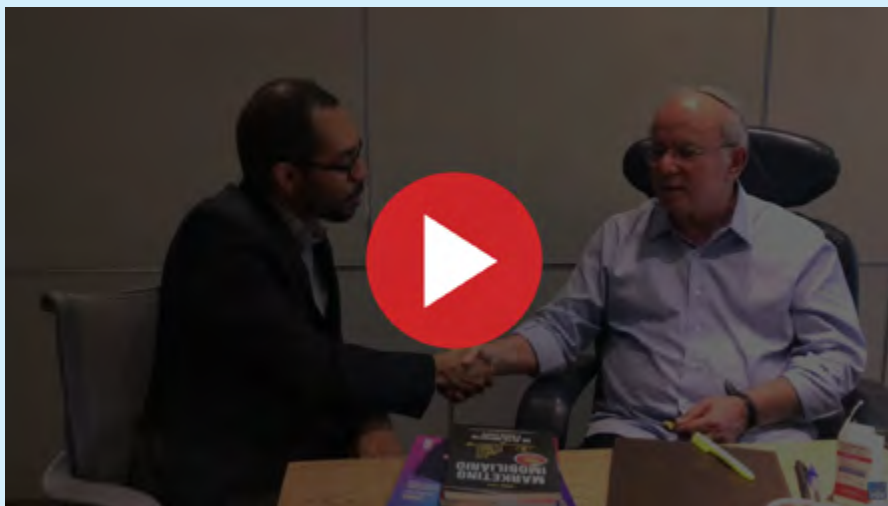
Para finalizar... Gostaríamos um pouco da sua visão como empresário, filantropo, cidadão brasileiro que viveu e prosperou-se neste país, como o senhor enxerga este atual momento que a gente está vivendo no setor imobiliário? Ao que o empresário e

profissional do setor imobiliário deve estar atento neste momento?

O mercado é cíclico, ele não é linear. Tem que saber sair e entrar na hora certa. Entrar na hora errada é quebrar a cara. Eu estou muito otimista com o governo atual, acho que temos todos os ingredientes para ter um “bolo” muito bom. Temos os ingredientes para ter uma época muito boa de crescimento. Viemos de uma época sem lucro por cinco anos seguidos e sem lucro, ninguém vive. Eu acho que o novo governo, nova gestão, o novo ministro, o país, a abertura para a economia mundial, todos estes vão permitir que o país cresça e a gente cresça junto. Estou bastante otimista.

E para finalizar eu quero salientar a parte espiritual. Se você tem condições de ajudar e você não ajuda, você se ajuda comprando um carro supérfluo ao invés de ajudar alguém que está morrendo de fome, você agiu contra Deus, contra a sua missão, contra a sua consciência e contra tudo que há na Terra. Você possivelmente voltará na Terra para pagar mais caro, e pode voltar como pobre e ficar pobre eternamente. Tudo tem uma sequência, se Deus existe tem uma lógica. Ou você faz o bem por bem ou você faz o bem na marra. Não existe fazer o mal, fazer o mal tem pernas curtas e vai quebrar a sua cara.

“ ***O importante desta entrevista de hoje era espalhar a mensagem do bem. Temos que fazer o bem quer você queira ou não. Se você sente ou não sente, não importa. Faça o bem depois passará a sentir.*** ”



Confira essa entrevista também em nosso canal:
www.youtube.com/portalgv

O papel do Minha Casa, Minha Vida na expansão das incorporadoras brasileiras

No começo deste ano o programa chegou aos seus 10 anos e, com a grande demanda do mercado, deve perpetuar-se por ainda mais tempo



É verdade que a recessão dos últimos anos castigou e muito as incorporadoras em todo o país. Contudo, foi durante este período que o programa Minha Casa, Minha Vida assumiu protagonismo no mercado. Completando 10 anos de existência ainda no começo deste ano, o MCMV representou mais de 70% das obras do setor imobiliário nacional. Conforme observação do vice-presidente de Habitação Popular do SindusCon-SP, Ronaldo Cury: "Nos últimos dez anos notamos significantes avanços tecnológicos e de qualidade com a implementação do programa". Uma média de 5,5 milhões de moradias foram contratadas pelo programa habitacional nos últimos dez anos.

O diretor técnico da construtora MBigucci, Milton Bigucci Junior comenta que as vantagens do programa para a empresa que atua foram muitas. O empresário ainda ressalta que, em geral, as incorporadoras que apostaram no programa como seu carro chefe cresceram, principalmente se a construtora já tinha um "DNA" de

mercado popular. Com isto, o mercado imobiliário como um todo pôde usufruir, por exemplo, dos recursos para a produção que diminuiram o custo financeiro dos empreendimentos, bem como os incentivos fiscais através do MCMV. "Mas, além disto, o que precisamos é de uma pequena correção em seu rumo para continuar dando certo", levantou Milton.

No último mês o setor imobiliário passou por uma turbulência no programa. A inconstância na liberação de recursos do FGTS e do Tesouro Nacional para o MCMV abrandou-se com a liberação de R\$ 800 milhões para cobrir os atrasos de pagamentos às construtoras, porém o desafio do Ministério da Economia para os próximos anos é assegurar recursos suficientes ao prosseguimento do programa na faixa 1, além da obtenção de verbas para a conclusão das obras que se encontram paralisadas.

Para Reinaldo Costa, diretor da incorporadora e construtora Recon Engenharia, ainda há mais a analisar-se no programa: "Para a

faixa 3, por exemplo, o grande problema é a renda exigida. Veja no ABC o teto do valor de empreendimentos no MCMV faixa 3 é R\$ 230.000,00 e o valor máximo de financiamento é de R\$ 184.000,00 (80%). Para o cliente obter esse valor precisa ter renda em torno de R\$ 5.000,00. Isso restringe muito o número de possíveis compradores". O diretor da empresa reitera que as mudanças na Lei de Zoneamento e a aplicação de políticas públicas também são pontos a serem revistos e trabalhados no projeto.

Já para Milton Bigucci o atual governo deve priorizar o programa até como via de combater a larga demanda habitacional brasileira: "O programa MCMV é excelente para a liquidez do déficit, porém as dificuldades encontradas pelo empresário e também pelo mutuário final devem ser solucionadas. O atual governo deve dar prioridade a isso, uma vez que o déficit habitacional no País é enorme e o programa já existe", completou.

Como a tecnologia pode ajudar no seu processo de vendas de imóveis

Sabia que há uma maneira de facilitar o processo de vendas de imóveis e fazer seu negócio prosperar, gerenciando tudo na palma das suas mãos?

Para isso, é preciso que o profissional que atua no mercado imobiliário dê mais abertura ao uso da tecnologia, ajudando a ter informações atualizadas sobre os imóveis, deixando de lado riscos de perder clientes por falta de agilidade ou da gestão pouco eficiente do portfólio.

Neste artigo, vamos mostrar as vantagens de usar um aplicativo como o Vimob para que seu trabalho ganhe mobilidade e eficácia. Confira!

O que é o Vimob e como ele pode ajudar o corretor de imóveis?

Desenvolvido especialmente para facilitar o trabalho do corretor e agilizar o processo de vendas de imóveis, o Vimob é um aplicativo que permite a simulação e o lançamento de propostas comerciais diretamente pelo seu smartphone. Por isso dizemos que as soluções para a otimização da sua atuação no mercado imobiliário podem estar na palma das suas mãos. Ele pode ser usado com ou sem internet, em qualquer hora e lugar, o que garante mais mobilidade ao seu trabalho e reduz as chances de perda de oportunidades com seus clientes. O aplicativo simplifica o lançamento de propostas de vendas para imobiliárias parceiras e incorporadoras e oferece ao corretor segurança e agilidade na hora de negociar com os clientes. Com o Vimob, é possível: simular e lançar

propostas pelo smartphone, organizar as vendas e atualizar as informações em tempo real e integrar as soluções do aplicativo ao ERP Mega.

Quais as vantagens de usar o Vimob no processo de vendas de imóveis?

Assim, o Vimob oferece aos profissionais todas as informações de que precisam, mesmo quando estão longe de sua mesa, pois elas são armazenadas em nuvem. O aplicativo permite que sejam feitas simulações sem que se perca tempo, além da geração de propostas com agilidade e mais garantir de efetivação do fechamento de negócios.

As aprovações também podem ser feitas por e-mail, a partir da análise dos indicadores de negócios elaborada a partir do aplicativo de forma personalizada, de acordo com os interesses da imobiliária.

Quais são as funções do aplicativo?

Ao oferecer aos corretores a solução Vimob, a imobiliária garante a eles uma visão completa de todas as unidades disponíveis para venda, com preços e outras informações atualizadas em tempo real, para que os dados possam ser acessados e utilizados para o fechamento de um negócio de forma mais ágil. Veja quais são as funcionalidades do aplicativo!

Lotes e unidades

Pelo aplicativo, o corretor tem acesso a um mapa interativo com os loteamentos e as unidades disponíveis, além de todas as informações atualizadas sobre elas.

Negociação inteligente

O aplicativo realiza os cálculos necessários para a negociação sem perda de tempo para o profissional.

Forma de pagamento

Por meio do aplicativo, é possível ter acesso aos valores atualizados dos imóveis e das condições de pagamento disponíveis para a venda da unidade.

Comissões

O Vimob também gera os valores de comissão automaticamente no momento da venda, podendo diferenciá-los para cada corretor e produto, de acordo com as necessidades da empresa.

Timeline

Uma linha do tempo personalizada indica todas as movimentações de propostas feitas aos clientes.

Notificações

O corretor é notificado pelo aplicativo todas as vezes que uma proposta de venda tiver uma mudança de status.

Minutas

A elaboração de contratos pode ser feita com mais dinamismo, pois as minutas são elaboradas de forma segura e personalizada pelo aplicativo.

Ficou interessado na solução? Acesse:

www.mega.com.br/vimob

Os profissionais da Mega Sistemas, empresa do Grupo Sênior, vão mostrar o que há de melhor no mercado de soluções para gestão empresarial.

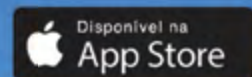


Mais simplicidade no processo de vendas imobiliárias

Conheça o Vimob, o app do corretor moderno!

Com o Vimob você simula e lança propostas diretamente pelo celular, até mesmo se estiver sem acesso a internet, a qualquer hora e de qualquer lugar. A solução oferece um panorama completo das unidades, com preços e disponibilidade sempre atualizados para que você não perca mais nenhuma oportunidade de negócio!

Veja mais em www.mega.com.br/vimob



vimob

powered by  **mega**
sistemas corporativos

Tecnologia no mercado imobiliário: de inovação a necessidade

Onde os profissionais do mercado imobiliário pecam e quais são as tendências que margeiam o futuro?



Que a tecnologia toma proporções imensuráveis na sociedade, isto é fato. Tanto que, para nós, meros mortais que tentamos acompanhar o ritmo frenético e cada vez mais arrojado das ondas tecnológicas, já se tornou quase automática a tal busca incessante em prol da atualização. Isto inclui toda a cadeia de empresários e consumidores do mercado imobiliário.

Em entrevista ao Portal VGV, o especialista em conteúdo do Grupo Zap, Denis Levati, enfatiza que compreender o comportamento e também as preferências do cliente – ainda, se possível, inovando com o bom uso da tecnologia – fomenta a retomada do crescimento no setor imobiliário. Retomada esta que hoje o mercado vivencia não de modo instantâneo, mas gradualmente e com vigor.

Sob a mesma ótica deve-se encarar o período para que as novas tecnologias possam produzir os resultados desejados: “O maior erro de algumas incorporadoras e imobiliárias é acreditar que apenas a contratação de uma ferramenta ou dispositivo tecnológico é uma solução mágica. O que se faz muitas vezes é abandonar o projeto antes que ele consiga

dar algum tipo de indicação se valeu ou não a pena. Muitas empresas compram drone ou câmeras 3D que, por exemplo, não produzem em primeira instância o número de vídeos ou de tour virtual para efetivamente terem uma experiência positiva”.

E ESTE AVANÇO TECNOLÓGICO PODE EXTINGUIR PROFISSÕES - COMO A DE CORRETORES DE IMÓVEIS, POR EXEMPLO?

Denis Levati explica que isto ocorre porque a atuação do corretor que está pensando na comissão como um fim está em desalinho com o que o cliente busca. Até por que a realidade é que consumidor foi acostumado à agilidade dos serviços de transporte, de entrega e de viagens, mas ainda não encontra em sua totalidade a mesma agilidade no mercado imobiliário.

“Para não ser substituído ou simplesmente subsistir, o corretor precisa repensar qual é seu papel em toda a cadeia que envolve o mercado imobiliário, certamente não é ser apenas um intermediador”

Vale ressaltar que a tecnologia é só mais um dos fatores importantes no quesito vendas, pois a presença humana certamente é insubstituível - conceito imutável e defendido por Levati, que tem como exemplo a automação de marketing. A automação é uma ferramenta que exige o dobro de atenção para que o processo não seja dado como artificial e acabe produzindo um efeito contrário ao que se propõe: a proximidade com as pessoas.

“Não é também fazendo um fluxo de automação bem feito que ao final de uma jornada o lead se converte magicamente em cliente. É preciso criar um ambiente favorável, pensar nas experiências das pessoas, pois ao longo desta jornada, este lead voltará para seus canais. E ao voltar, se houver empatia entre o que a imobiliária vende com o que ele procura, as chances de negócio serão muito maiores”, afirma.

Sobre as perspectivas futuras e tecnológicas que o mercado imobiliário ainda muito ouvirá falar, Denis finaliza: “Sem dúvida que inteligência artificial aliada à internet das coisas irão impactar muito o jeito de viver das pessoas. **Os empreendimentos imobiliários deverão levar em conta estas tecnologias”.**

Arranha-céus de Balneário Camboriú-SC colocam país em destaque mundial

Babel brasileira: de metro em metro, empreendimentos desafiam as leis da engenharia e o mercado

Cidade destacada pela construção civil e cercada por paisagens naturais, Balneário Camboriú, no litoral norte de Santa Catarina, conta com uma proposta contínua de crescimento - aparentemente já na veia dos empreendedores locais. Desafiando os limites, Balneário vivencia a construção do mais alto empreendimento da América Latina: o Yacht House, que irá superar a atual marca de todos os existentes no país. A Pasqualotto & GT, incorporadora atuante na cidade e responsável pelo projeto, se prepara para entregar em breve o icônico arranha-céu de 81 pavimentos, que está com fase avançada de obras e irá superar a impressionante marca de 270 metros de altura.

No patamar global, é fato que o gigante Burj Khalifa ainda ganha em altura. Contando com 828 metros de apartamentos residenciais, andares corporativos e o Hotel Armani, o mais alto empreendimento do mundo encontra-se em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, local de construções que delimitam como ápice o céu. Mas não diferentemente em Balneário Camboriú, estes arranha céus brasileiros já ultrapassam até mesmo as nuvens - altura esta que propicia vista única ao mar santa catarinense, tornando a cidade um dos destinos mais luxuosos do país.

"Aqui a altura se dá pelo fato das pessoas quererem ver o mar. Então quanto mais altos são os empreendimentos, melhor é a vista que você tem para o mar - inclusive até da região. Oitenta e um pavimentos não são normais, então nós tivemos que buscar tecnologias e projetos fora do Brasil para conseguirmos introduzir no mercado local esta cultura", relatou o diretor geral da Pasqualotto & GT, Alcino Pasqualotto.

Visando tornar a cidade mais compacta e, portanto, eficiente em recursos e infraestrutura pública, a denominada "Dubai brasileira" em seus produtos mais altos carregam também conceitos e detalhes diferenciados. É o caso do Yacht House, composto por duas torres gêmeas, com assinatura do renomado estúdio de design italiano Pininfarina, conhecido pelo design de carros como a Ferrari.

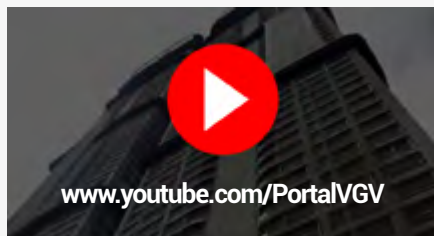
No edifício Yacht House, o inovador projeto de caráter único para a América Latina também não utilizará tijolo, apenas concreto e vidro. Desenvolvendo mutuamente a sustentabilidade na cidade com um dos metros quadrados mais caros do país.

"O Brasil tem uma vantagem sobre todos os outros países, que é de ser um país verde. A nossa beleza natural e a nossa qualidade em matéria prima, em clima



isto é bem forte. O que torna o Brasil um país que só tende a crescer", afirma Pasqualotto.

O mais alto empreendimento da América Latina já conta com compradores bem característicos, como é o caso do craque Neymar Junior e dos cantores Alexandre Pires, Sorocaba e Luan Santana. O Portal VGV obteve a honra de visitar as obras deste empreendimento que ajudará a colocar o Brasil em ainda mais evidência no cenário internacional. Confira o vídeo no nosso canal do Youtube.



www.youtube.com/PortalVGV

E agora, o que será que vem pela frente? Será que a disputa para por aí? Em um mercado onde nem o céu é o limite, só nos resta aguardar e seguir olhando para o alto.

Nordeste destaca-se na expansão de empreendimentos de multipropriedade

Com um VGV projetado de R\$ 16 bilhões, o mercado de multipropriedades segue em alta, mesmo em um cenário econômico adverso

Em pouco mais de um ano houve o incremento de aproximadamente 2 mil unidades residenciais no modelo de multipropriedade no Brasil. Identifica-se migração para outras cidades e estados espalhados pelo Brasil. A ancoragem em parques temáticos se consolida como grande mote diferencial de vendas para o público comprador, facilitando o processo de vendas ao desenvolvedor do negócio.

O cenário de 2018 do setor de multipropriedades deve ser comemorado. Vale lembrar que o Brasil estava em recessão até meados do ano passado e o setor imobiliário tradicional sofreu quedas de até 40% em seu volume de vendas.

Destaca-se, neste contexto, a região Nordeste, que passou de 7 (sete) para 17 (dezesete) empreendimentos. Conforme dados apresentados no "Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2018" da ADIT.

NORDESTE		
ESTADO	EMPREENHIMENTOS	
	2018	2017
BA	7	5
AL	1	0
CE	1	0
MA	1	1
PB	1	0
PI	0	1
RN	6	0
total	17	7

Na contramão do mercado, a multipropriedade cresce em ritmo acelerado. Entende-se portanto que, após o período inicial de crescimento, a atual curva deve ficar mais amena, movendo-se para o perfil de maturidade. Porém ainda existem vários destinos a serem desbravados, o que deve impulsionar por alguns anos o crescimento desse setor.

O desafio dos empreendimentos de multipropriedade é proporcionar ao adquirente um produto desejado. Verifique-se os empreendimentos são ofertados dentro do conceito de condomínio-clubes para atrair a atenção além das características do destino. No Nordeste, as multipropriedades de alto padrão (metragem superior a 100m² e destinos consagrados) ficam somente atrás da região Sul.

"O setor de multipropriedades tem lastro na atividade turística, o sucesso de vendas e a perenidade do empreendimento dependem do sucesso do destino em si e das possíveis atrações que o ancoram. Esse fator deve ser bem analisado ao se lançar um novo empreendimento, pois há ligação direta ao perfil turístico da cidade e o número de turistas que a visitem", declarou o integrante do Conselho de Administração, Caio Calfat.

O empresário reitera que ao analisar o "efeito manada" em algumas cidades é importante levantar a bandeira amarela e alertar ao mercado que, apesar da evolução do mercado, ainda assim há riscos e imprevisibilidade na área.

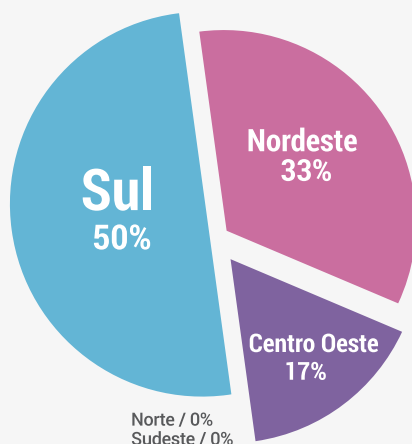


Gráfico comparativo de multipropriedades de alto padrão.

Goiânia-GO é a capital com a maior valorização dos imóveis nos últimos 12 meses no Brasil

Depois de dois anos consecutivos de aumento nas vendas, o aquecimento do mercado já surte efeito também na valorização dos imóveis em Goiânia



Das cinquenta cidades do país analisadas pelo índice FipeZap, Goiânia está entre as dez que obtiveram maior valorização por metro quadrado no período de 12 meses, uma variação positiva de 4,04%. Já entre as 16 capitais monitoradas pelo índice, Goiânia se destaca com o maior aumento nominal (+5,16%), sendo inclusive a única a obter majoração acima da inflação do período, que ficou em 3,89%.

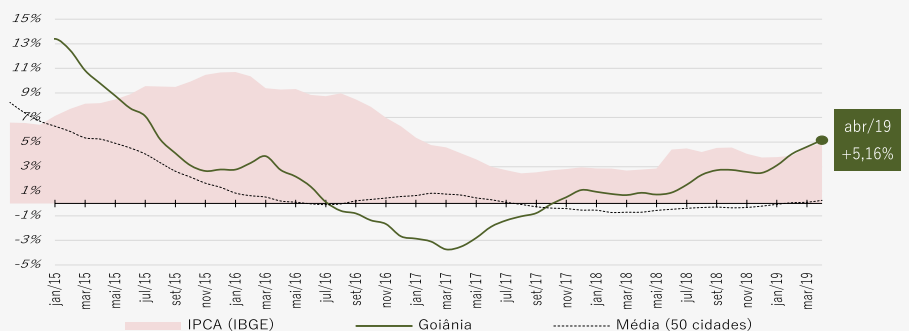
Os dados demonstram que mesmo frente à lenta recuperação da economia do país, o mercado de imóveis goianiense experimenta um forte ritmo de valorização. Isso, aliado a um dos metros quadrados mais baratos do Brasil (R\$ 4.300,00 – o segundo mais baixo entre as 16 capitais estudadas pelo FipeZap) e ao seu alto índice de qualidade de vida e urbanização, faz da capital goiana uma das cidades mais atrativas para investimentos neste setor.

“Goiânia é uma capital muito bem localizada no centro do país e ainda com muitas áreas para expansão. Junto com o forte crescimento econômico experimentado pelo Estado nos últimos anos, crescimento este que ocorreu mesmo nos recentes anos de crise, especialmente em virtude do agronegócio, atraiu um fluxo migratório grande para cá”, avalia o diretor da URBS Imobiliária, José Humberto Carvalho.

O Setor Marista ainda lidera como o bairro mais valorizado de Goiânia, com preço médio de R\$ 6.426,00 do metro quadrado. O vice-presidente da AdemiGO, Fernando Razuk, explica que: “Isso acontece porque é o bairro mais desejado de Goiânia e, em função disso, concentra grande número de empreendimentos de alto padrão. Está situado em uma região nobre, bem centralizada em relação aos diversos outros bairros da cidade, dotado de serviço, conveniência e fácil acesso pra todos os demais bairros de Goiânia”.

fipeZAP Variação acumulada em 12 meses

Série histórica do comportamento de preço médio de venda de imóveis residenciais (%)



Distrito Federal tem maior concorrência entre corretores de imóveis ativos

Acre continua tendo menor concorrência tanto entre imobiliárias quanto corretores

O Distrito Federal é uma cidade planejada e que apresenta características favoráveis e estruturais no mercado. Não é a toa que no Brasil o maior número de corretores de imóveis por habitantes (nada mais, do que a representação do fator concorrência) ocorre bem no Distrito Federal. Os dados tomam como base indicativos da Diretoria Nacional de Fiscalização do Conselho Federal de corretores de imóveis- COFECI, pelo relatório Kuser que apresenta informações sobre pessoas físicas, jurídicas, inscritas, canceladas e ativas nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis- CRECI's até o final o final do ano passado.

Segundo índices do DataZap e Grupo Zap, o Distrito Federal também se apresenta como a cidade maior renda domiciliar brasileira. E nem todos sabem, mas sua capital, Brasília, já é a terceira capital mais populosa do Brasil, sendo a sexta cidade mais buscada para venda/locação de imóveis e a quarta maior região metropolitana do país.

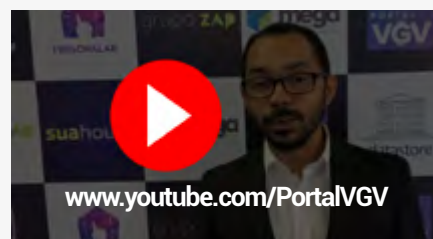


No quesito "pessoa física", o maior número de corretores de imóveis ativos por habitantes fica no Distrito Federal: para 269 habitantes, um corretor.

Seguidos com 278 em Santa Catarina, RJ (357) e SP (373). Já as menores concorrências são no Acre: para cada corretor 2373 habitantes. Além do Piauí (1521), Maranhão (1513) e Pernambuco (1403).

Enquanto isto, na subdivisão "pessoa jurídica" ou seja, das imobiliárias do país a maior concorrência fica em Santa Catarina (1942 habitantes/imobiliária), e a menor ainda continua sendo o Acre: são mais de 20418 habitantes para cada imobiliária! Segundo a pesquisa, o perfil atual dos corretores de imóveis nacional é formado principalmente por homes (66,2%) em sua maioria de 59-65 anos e dos 49-53 anos.

Esta cidade que ocupa papel de protagonismo no cenário brasileiro, recebeu em abril o tão esperado Congresso do Mercado Imobiliário, uma realização do Portal VGV. Confira mais no vídeo: "COMO É O MERCADO IMOBILIÁRIO DE BRASÍLIA - DISTRITO FEDERAL":



Corretores de Imóveis ATIVOS por habitantes

PESSOA FÍSICA

1 CORRETOR

550 HABITANTES

REGIONAIS	Habitantes por corretor
1ª - RJ	357
2ª - SP	373
3ª - RS	443
4ª - MG	865
5ª - GO	356
6ª - PR	651
7ª - PE	1.403
8ª - DF	269
9ª - BA	1.117
11ª - SC	278
12ª - PA/AP	1.287
13ª - ES	980
14ª - MS	495
15ª - CE	781
16ª - SE	682
17ª - RN	1.173
18ª - AM/RR	1.134
19ª - MT	577
20ª - MA	1.513
21ª - PB	685
22ª - AL	794
23ª - PI	1.521
24ª - RO	1.090
25ª - TO	790
26ª - AC	2.373
Total:	550

↑↑↑ MAIOR CONCORRÊNCIA está no DISTRITO FEDERAL

1 CORRETOR 269 HABITANTES

↓↓↓ MENOR CONCORRÊNCIA está no ACRE

1 CORRETOR 2.373 HABITANTES

Mercado imobiliário do Rio de Janeiro emerge em meio à crise do Estado

Segundo semestre do ano promete concentrar uma retomada imobiliária ainda melhor no alto padrão e nas moradias populares no Rio



Em evento comemorativo aos 100 anos de Fundação do Sindicato da Indústria da Construção do Rio de Janeiro (Sinduscon-RJ), o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Freitas, anunciou uma série de privatizações que estão na pauta do governo e que impulsionarão o setor da construção civil. São estas: a concessão de rodovias, privatização de portos, aeroportos e rodovias, leilões da cessão onerosa de óleo e gás e a retomada de obras paralisadas. O que o próprio ministro destaca se fazer necessário diante da crise econômica do estado: "O baixo orçamento nos leva a apostar na criatividade".

Tudo indica que a expansão no setor de construção civil e por sua vez, do mercado imobiliário vêm das duas pontas do setor: a moradia popular, e também principalmente, o segmento de imóveis de alto padrão. A expectativa do mercado do Rio é fechar o ano com mais de uma centena de empreendimentos, a maioria na Zona Norte e Sul.

Diferente da classe média (que reage conforme os níveis de desemprego), os investidores de maior poder aquisitivo que tinham recursos parados voltam às compras fomentando a confiança no mercado. O peso do alto padrão nas finanças do setor, vale observar que no ano passado contou com o lançamento de 8.390 unidades residenciais no Rio- uma alta significativa de 16% sobre 2017. Evidenciado pelos dados, o movimento de expansão deste mercado tende a se aprofundar.

Para os setores mais populares, os empresários da região ainda destacam que a melhora nas condições de financiamento, com a queda dos juros no país, colaboram com as vendas. No primeiro trimestre de 2019, por exemplo, R\$ 1,3 bilhão em recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo foram usados para aquisição e construção de imóveis no Rio, segundo a Abecip. A cifra representa alta de 50,6% em relação à igual período de 2018 e desempenho

acima do registrado no país, de 39,4%.

Com o dinheiro público em xeque, um dos motivos pelo qual o Rio de Janeiro enfrenta dificuldades para desvinculação da crise é justamente com os impulsionadores da força econômica local. Ou seja, com o setor de serviços e bens a mercê de um desafoamento financeiro e da retomada dos níveis adequados, o trajeto torna-se mais longo e conflitante.

"Tudo indica que será melhor, mas ninguém garante a melhoria do mercado. O governo ainda não fez reformas importantes para reativar a economia. O primeiro trimestre empatou com janeiro a março de 2018. Está difícil ver um horizonte mais longo que 90 dias, ficamos míopes" relatou Rubem Vasconcelos, presidente da Patrimóvel. Uma visão intimista do mercado que evidencia a importância entre o alinhamento de medidas governamentais e das empresas locais para escoamento da crise.

Custo Unitário Básico da Construção apresenta crescimento em Roraima

Apesar disto, o estado que está localizado na região norte do país apresenta condições vastas para crescimento

O custo referência da construção no Estado de Roraima sofreu variação mínima de 0,11% somente em fevereiro. Enquanto isto, a progressão do índice entre março de 2018 e o mesmo mês deste ano por sua vez variou 1,08%. O Custo Unitário Básico da construção é calculado e divulgado mensalmente pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-RR), que acompanha a evolução dos preços de 25 materiais de construção, salários de três categorias de mão-de-obra (pedreiro, servente e engenheiro) e um equipamento (no caso, o aluguel de betoneira).

O estado de Roraima, que é cortado pela linha do Equador e apresenta características fortes na agronomia e meio ambiente, almeja principalmente um investimento estrutural mais amplo. A Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA, por exemplo, desempenha um papel institucional em prol deste objetivo impulsionando o desenvolvimento da região em diversos aspectos.

Dados de 2017 divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em valores, mostram que o PIB do país ficou em R\$ 6,6 trilhões. Desse total, Roraima representa apenas 0,2%. Ainda conforme dados do Instituto, a capital Boa Vista se destacou com um dos melhores desempenhos do país, ficando entre os dez primeiros municípios do país que criaram mais vagas de trabalho em 2017. Sendo o estado menos populoso e menos povoado do Brasil, Roraima apresenta evidentes oportunidades de crescimento, como no mercado imobiliário, por exemplo. Por essa mesma razão o mercado felizmente ainda não se encontra saturado: O número de empreendedores ou corretores na região é baixo-ressaltando que o estado com maior taxa de concorrência fica em outro polo do país (em Brasília, DF).

Atualmente, conforme a disponibilidade territorial do estado, a tendência é investir em grandes condomínios na zona rural dos municípios. Novos empreendimentos

que variam de 5 mil a 50 mil o metro quadrado e apresentam em seu projeto alternativas de loteamento que até então não eram comuns no município.

O corretor de imóveis e Instrutor técnico em Transações Imobiliárias no Senac Roraima, Juan Sales complementa: "Aqui, por termos a proximidade com a Guiana e com a Venezuela, países que têm muitos garimpos, aparecem muitos indivíduos querendo aplicar em condomínios o lucro obtido com a exploração."

Juan, com mais de 15 anos no mercado regional, finaliza:

"Quem investe em imóveis corretamente, dificilmente perde dinheiro".

Declaração que se faz nítida com as condições e estado de Roraima: um local hábil ao crescimento, que conta com a definição nata (ou gentil convite) do empreendedorismo nacional.

The background of the advertisement features a dark teal color with a complex wireframe pattern of glowing green lines and dots, resembling a digital or architectural structure. Two prominent wireframe skyscrapers are visible, one on the left and one on the right, both rendered in the same glowing green wireframe style.

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.



Já pensou em participar de um único grupo para fazer parcerias imobiliárias em todo o Brasil?

Se você tem trabalhado como corretor de imóveis nos últimos anos, com certeza deve ter 1, 2 ou até 10 grupos de parceria no seu Whatsapp.

Corretores de todo o país tem se reunido em grupos de parcerias já há alguns anos. Acontece que, junto ao amplo crescimento dos grupos, houve uma diminuição na mesma proporção da relevância geral de cada mensagem dentro deles.

Você sai para fazer uma visita e tomar um café e, quando volta o celular tem mais de 300 mensagens espalhadas pelos seus grupos de parceria.

Gerenciar um volume de mensagens tão grande acaba se tornando insustentável visto que muitas delas nem ao menos são relevantes ao que o corretor procura. O problema é que, no meio destas 300

mensagens, pode haver um negócio perfeito para você!

Assim, a forma de se relacionar com corretores parceiros precisava evoluir para o próximo passo. Era necessário algo relevante ao que o corretor realmente precisa, rápido, automatizado e gratuito para agregar o maior número de corretores e oportunidades possível.

Pensando nisso, alguns empreendedores do mercado imobiliário criaram o Homer - Parcerias Imobiliárias, a primeira e única ferramenta de parcerias 100% gratuita disponível como aplicativo de celular ou pelo site. Uma ferramenta, com robótica e inteligência artificial, para cruzar automaticamente todos aqueles anúncios que se perdem nos muitos grupos de WhatsApp e mostrar para o corretor somente o que é relevante para ele.

Milhares de corretores em todo Brasil já aderiram a ferramenta e estão revolucionando a sua própria maneira de trabalhar de forma eficiente e ganhando MUITO tempo na hora de buscar novos parceiros de negócio.

Disponível para Android, iPhone e computador, no Homer você anuncia o imóvel ou diz o que seu cliente precisa e o robô localiza imediatamente o parceiro ideal para você. Daí você entra em contato por mensagem, liga e agenda visita.

Participe você também dessa verdadeira revolução tecnológica e descubra porque o Homer está colocando os corretores no futuro das parcerias imobiliárias:

www.homer.com.br

Estamos comemorando **25 anos de**

história em 2019. São mais de

555 bilhões de reais (*) em produtos

imobiliários pesquisados em todo o Brasil.

Dê **mais resultado** para o seu

novo **empreendimento**, faça uma

pesquisa com **Datastore**.

+D
555
bilhões
de reais
pesquisado



datastore

+25 anos



contato@datastore.com.br
tel./fax: +55 (19) 2138-2525
f l i g /mundodatastore

Obras sustentáveis: um relevante fator de decisão de compra no mercado imobiliário

Mais que benéficas ao meio ambiente, conheça como as determinadas "construções verdes" surpreendem cada vez mais clientes e construtoras



"A prática da arquitetura sustentável em empreendimentos imobiliários é uma oportunidade que não pode ser desperdiçada e futuramente será ainda mais vantajosa! Esse nicho de mercado é hoje um diferencial, mas no futuro se transformará em requisito, pois está dentro da necessidade urgente de melhores indicadores de qualidade de vida."

- AUREA VENDRAMIN, do Comitê Técnico Green Building Council Brasil e Conselho Brasileiro de Construção Sustentável.

O Ministério do Meio ambiente estima que 50% dos resíduos sólidos gerados pelo homem são provenientes da construção civil, sendo que esta situação agrava-se ainda mais diante do esperado crescimento e retomado setor em 2019. Especialistas afirmam: as vantagens das construções verdes excedem à medida que o impacto ambiental dos edifícios se torna mais aparente. Em entrevista exclusiva ao Portal VGV, a diretora da construtora MBigucci, Roberta Bigucci e a professora doutora de pós graduação em "Sustentabilidade em Edificações", Aurea Vendramin, esclarecem os inúmeros benefícios destes empreendimentos.

Há anos no ramo, a Dra. Aurea Vendramin define as construções sustentáveis

como obras **projetadas para usar menos recursos e contribuir para a saúde dos seus ocupantes.** "Uma aplicabilidade que enfoca a pluridimensionalidade da sustentabilidade na concepção e na gestão de estratégica, na gestão do processo de projetos, nas análises de cenários edificados mais sustentáveis ou menos sustentáveis e no desenvolvimento de materiais de construção, de técnicas construtivas e de cadeias produtivas", ressalta.

Segundo Aurea, vale a constituição deste investimento para o mercado imobiliário, pois o custo das construções sustentáveis é mínimo se comparado aos ganhos financeiros posteriores- já que esta opção também amplia o potencial de venda. **"Clientes de alto padrão, por exemplo, estão mais preocupados com a alta eficiência no imóvel do que estritamente com um mero valor monetário."**

Já para as construtoras, trabalhar com construções verdes oferece a vantagem de lidar com uma obra mais organizada, limpa e com uma quantidade bem menor no acúmulo de resíduos. Além disto, a empresa acaba economizando (ou melhor dizendo, acaba investindo) com as construções: "Há um menor percentual nos desperdícios de material, maior produtividade e agilidade nas obras. Sem falar que geralmente temos menos

retrabalho", defende Roberta Bigucci. Uma economia mútua, na realidade! **As ações sustentáveis na obra geram economia tanto para a construtora (a médio/longo prazo) quanto para o cliente final, com a redução do valor do condomínio** em questões como eficiência energética, uso racional da água, além da criação de um ambiente visualmente mais agradável, com mais árvores, muros verdes, calçadas ecológicas e áreas gramadas.

Localizada no Grande ABC paulista, a construtora confirma que houve 90% de economia em energia elétrica somente através da utilização de iluminação natural com paredes de vidro, telhas translúcidas, e garrafas pet com água. Também foram registrados 85% de economia na água com a captação de água da chuva e reaproveitamento no canteiro de obra.

Como ressaltado por Aurea, o caminho para a sustentabilidade não é único e muito menos possui receitas. Mas sim depende do conhecimento e da criatividade de incorporadoras e imobiliárias, que idealizam e viabilizam os projetos. Princípios básicos das tecnologias eficientes, eficiência em consumo de energia e eficiência em projeto luminotécnico, no entanto, devem ser levados em consideração.



STJ decide que nova Lei do Distrato não se aplica a casos antigos

Aos casos retroativos que tramitam no judiciário, serão cabíveis legislação vigente à sua assinatura

A Lei nº 13.786, publicada em 27 de dezembro de 2018, disciplina questões acerca do inadimplemento em contratos de compra e venda de imóvel comprado na planta. A Segunda Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ), quando examinava questão de ordem levantada pelo ministro Luis Felipe Salomão, decidiu que não serão aplicados os dispositivos da Lei nº 13.786/2018 no julgamento de

temas repetitivos que tratam da aplicação de penalidades contra a construtora em casos de atraso na entrega do imóvel comprado na planta.

Na opinião do advogado Antonio Marcos Borges da Silva Pereira, do escritório Borges Pereira Advocacia, “a nova legislação que trata do distrato altera regras de direito material, em especial

os efeitos da resolução de contratos de compra e venda de imóvel. Disso decorre que não alcança contratos pretéritos, nem pode retroagir os seus efeitos, sob pena de violar ato jurídico perfeito e, consequentemente, direito adquirido. Em outras palavras, a nova lei do distrato se aplica apenas e tão somente aos contratos celebrados após 27 de dezembro de 2018, nunca aos anteriores”.

Café Imobiliário Miami-edição Lux 2019 recebe Portal VGV como apoiador oficial

Semana exclusiva com workshops e palestras de especialistas no mercado de luxo da Flórida marcaram o evento



"Nada se compara!" É assim que o grupo de profissionais que participaram da sexta edição do Café Imobiliário Miami 2019 definem tanto o local, quanto a oportunidade única de conhecer empreendimentos de alto padrão da Flórida, nos Estados Unidos. O evento foi uma realização do Café Imobiliário, que conta a partir desta presente data com o apoio oficial do Portal VGV: "Uma relação que é profissionalmente de muita troca, de muito compartilhamento de informação e sempre procurando fazer o bem pelo mercado", declarou o diretor do Portal VGV, Bruno Lessa. Uma curiosidade interessante é que o reflexo destes mesmos dias instrutivos começou despretensiosamente em

2004 e, diga-se de passagem, à base de bastante cafeína! Nos encontros que tinham como principal pauta o setor imobiliário, reuniam-se até então os amigos Gustavo Zanotto e Guilherme Carnicelli – hoje os atuais fundadores e idealizadores do Café Imobiliário.

E assim, o que surgiu de momentos descontraídos alcançou proporção nacional com a abertura de um canal no Youtube e atualmente conta com eventos diversos. "Mais do que a realização de eventos, o objetivo do Café Imobiliário é o estudo deste mesmo mercado - inclusive em outros locais do mundo", complementou Zanotto.

O EVENTO

Só nas cinco edições anteriores, estes mesmos eventos de patamar internacional (atualmente entre os Estados Unidos e Europa) representaram incontáveis resultados ao público presente. Então não seria diferente a expectativa para a mais recente 6ª edição, que ocorreu entre os dias 6 e 10 de maio deste ano. Porém, segundo os representantes da empresa, o objetivo do workshop alcança âmbitos bem além destes:



"Falamos bem mais que o mercado de luxo. O propósito inicial é olhar este cenário para, assim, enxergar novos caminhos e oportunidade de negócios. Afinal, um empresário ou profissional do setor não consegue conhecer profundamente como funciona à distância e nem mesmo aplicar isto. Uma boa negociação e o aprendizado de um conhecimento único e real".

Foi o que ressaltou o participante e também apoiador do evento, Bruno

Lessa: "Quando a gente viaja encontra outra cultura, outra realidade e isto abre muito a nossa cabeça para um grande celeiro de ideias. Certamente uma experiência enriquecedora".

Gustavo Zanotto reitera que o evento também é um precursor quanto à aptidão para gerar negócios no mercado americano, gerando confiança no profissional. Para ele, é mais importante ter conhecimento no mercado do que obter a mera

POR QUE MIAMI?

Vale lembrar que a região escolhida para as palestras e visitas também não foi fruto do acaso.

Com o fuso horário uma hora antes do horário de Brasília nesta época do ano, Miami ainda representa um mercado imobiliário competitivo, porém organizado, o que permite que investidores obtenham sucesso. É neste mesmo local de belas praias e vitrines exuberantes que uma boa

Durante todo o evento era notável que, apesar da tecnologia ajudar, a relação humana como centro do negócio para fazer o luxo acontecer é imprescindível.

VGV APOIADOR OFICIAL

Endossando o trabalho realizado pelo Café Imobiliário, no Miami Lux Edition 2019 concretizou-se uma nova etapa para ambas as empresas.

A relação entre os fundadores do Café Imobiliário e o Portal VGV já era de longa data. Inicialmente através do mercado imobiliário e por eventos que participaram em conjunto, os fundadores destas já partilhavam do mesmo princípio: "Nós acreditamos na mesma coisa que é a união de todos os profissionais em prol da classe: quanto mais a gente for unido, melhor o mercado é e com maior fluidez todo mundo cresce", declarou Bruno Lessa do Portal VGV.

Com o objetivo de complementar e agregar entre si e ao mercado como um todo (agora, não somente brasileiro, mas internacional!), divulgação e conteúdos atrelados e em unificação serão praxe das corporações.

"Nós sempre acompanhamos o Portal VGV, desde o seu início sempre foi um veículo de mídia importante para nós. Surgiu de uma relação de longa data, uma honra para o Café Imobiliário", afirmou Gustavo Zanotto.

FIQUE DE OLHO

Agora com o apoio do Portal VGV, o Café Imobiliário realizará em outubro a próxima edição do "Café Imobiliário Miami- 2019". E mais: ainda para a edição de 2020, já há planos de conhecer melhor os processos e evolução do competitivo e inovador mercado imobiliário Chinês.

Para saber mais informações e ser comunicado sobre as próximas turmas, cadastre-se no site:

www.portalvgv.com.br/miami



Empreendimento Turnberry: magnitude no conceito de luxo e exclusividade mundial que coloca em xeque o alto padrão brasileiro

capacidade de fechar "negócio lá ou aqui". Sim, para o empresário é possível vender produtos americanos para brasileiros, sendo que o contrário também é verdade! A Elite International, imobiliária fundada por brasileiros há mais de 30 anos no mercado de Miami, conecta internacionalmente o profissional parceiro- o que pode representar o fechamento de um grande negócio.

parcela de imóveis por sua vez nada mais é do que sinônimo de um produto de status.



Coluna Social

Alexandre Langer, Bruno Lessa e Filipe Rocha durante Congresso VGV no Distrito Federal



Meeting para corretores de imóveis no stand GSP Loteamentos



Rony Menezes, Gustavo Feola e Bruno Lessa conversam a respeito do mercado de compra de terrenos



Rubens Oseki, Leonardo Ávila e Deborah Goulart representando respectivamente a BR House, Incorporadora Faenge e Direcional Engenharia



Visita do Portal VGV à sede da CNN International



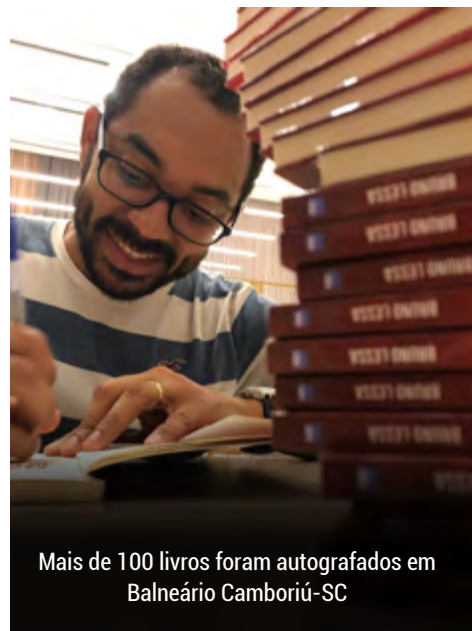
Debate sobre produtos imobiliários inovadores reuniu grandes nomes em Santa Catarina, dentre eles Altevir Baron, diretor comercial da FG Empreendimentos



Teresina recebeu com sucesso de público o primeiro treinamento do Portal VGV no Estado do Piauí



Elie Horn em bate papo com Bruno Lessa na presidência da Cyrela



Mais de 100 livros foram autografados em Balneário Camboriú-SC

Evento Conexão Imobiliária reuniu os principais corretores de imóveis da Zona Leste de São Paulo



Wagner Bonato, um dos maiores especialistas em vendas do Brasil, no palco do Portal VGV

Treinamento do Portal VGV na sede do Grupo Zap



Empresários brasileiros em Miami durante mais uma edição do Café Imobiliário

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



Livro Marketing de Relacionamento no Setor Imobiliário

R\$ 35,99



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

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

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



Apenas R\$ 9,99/mês*

Assine: www.portalvgv.com.br/revista

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

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