

REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 4 - EDIÇÃO 10 - MAR.2020

Inovação no stand de vendas

Foco na experiência do cliente fomenta vendas

Taxa Selic em baixa

Anúncio do BC traz junto um alerta para o setor

Pós-vendas

Uma fonte inesgotável de clientes

Retomada imobiliária

Conheça 5 riscos da retomada - e como se proteger

UM NOVO OLHAR SOBRE AS PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

Como a tecnologia está revolucionando uma das práticas mais usuais do mercado e acelerando a venda de imóveis

Livia Rigueira

CEO e Co-fundadora no Homer - Parcerias Imobiliárias

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

PORTAL
VGV



PREPARE SUA EMPRESA PARA



marketingim.com.br



TOP BROKERS



A O NOVO CICLO IMOBILIÁRIO

Para obter mais resultados, o melhor caminho é treinar a sua equipe. Por este motivo, o Portal VGV possui treinamentos criados sob medida para o objetivo do seu negócio.

MARKETING IMOBILIÁRIO

TÉCNICAS DE VENDAS

MOTIVAÇÃO E ENGAJAMENTO

MEETING DE LANÇAMENTO

CONVENÇÕES DE VENDAS

PORTAL
VGV



QUEBRE
A BANCA

MO
BILI
ÁRIO
Frágo

Se você precisa lançar empreendimentos, apresentar novas metas ou dar um gás novo no seu time, conte com os nossos especialistas. Fale com o Boni e faça já uma cotação:

eventos@portalvgv.com.br

Lançamentos de Médio e Alto Padrão recuam 1,6%; segmento Minha Casa Minha Vida lança 78% dos residenciais no país

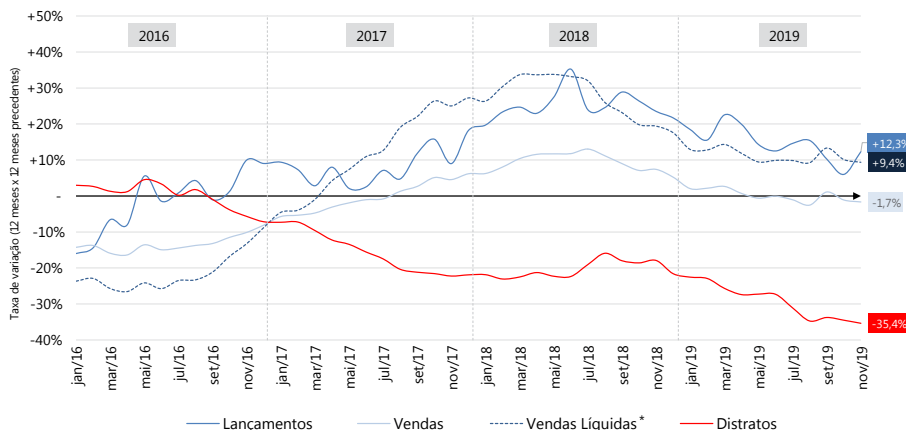
Ao todo, o crescimento de lançamentos nacionais foi de 10,7% em dezembro do ano anterior e se aproximou do patamar recorde em 2019 (o que corresponde a um aumento de 49,6% em relação ao mesmo mês de 2018).

Fonte:



TENDÊNCIAS

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



Mantendo trajetória, preço médio do aluguel residencial abre 2020 com alta de 0,38%

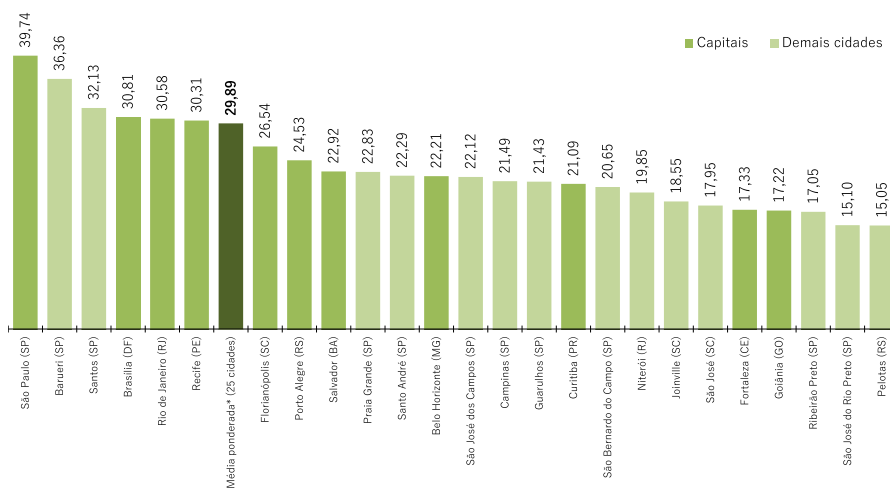
O preço médio das 25 capitais analisadas encerrou o primeiro mês de 2020 em R\$ 29,89/m², sendo São Paulo, Brasília e Rio de Janeiro as cidades de maior destaque no índice.

Fonte:



PREÇO MÉDIO DE LOCAÇÃO POR CIDADE

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



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

Cenário de intenção de compra de imóveis 24 a 12 meses 2019-2020 (1º 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.

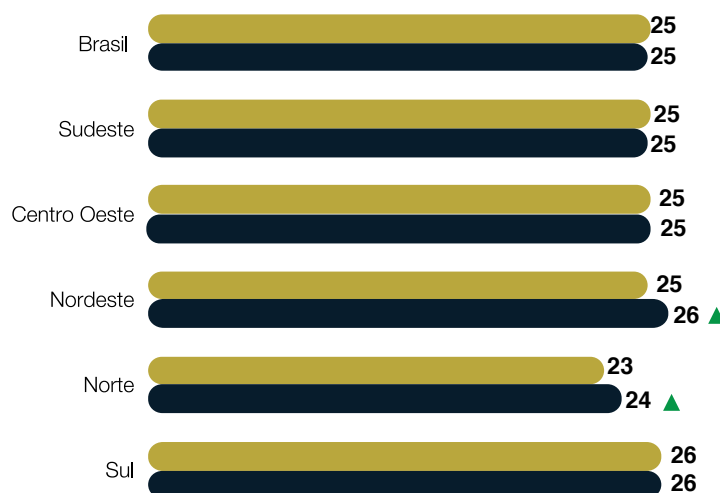
//



Marcus Araujo
Presidente Fundador
#enxerguemaislonge



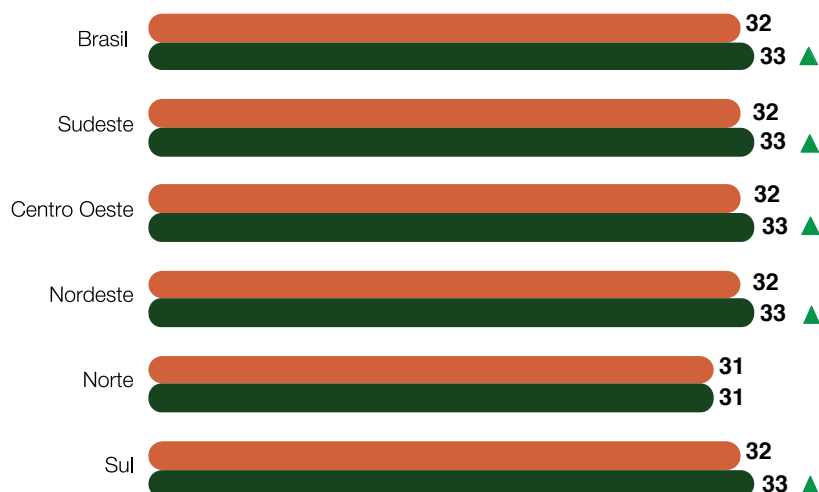
Intenção de compra de imóveis nos próximos 24 meses (%)



● 2019
● 1º Trim. 2020

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

Intenção de compra de imóveis nos próximos 12 meses dentro do grupo com intenção para 24 meses (%)



● 2019
● 1º Trim. 2020

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

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 momento é bom, mas é preciso ter cuidado com o excesso de otimismo

Caro leitor, o momento atual do mercado imobiliário não poderia ser melhor! Demanda represada voltando a sinalizar interesse na aquisição de imóveis, preços atrativos, crédito abundante e taxas de juros no menor patamar da história são alguns dos fatores que fazem o mercado imobiliário brasileiro viver um período de glória após um longo e tenebroso inverno de crise. De fato temos muito o que comemorar!

No entanto, apesar de todos os fatores positivos mencionados, é importante ter cuidado e estar atento a riscos eminentes que podem prejudicar o bom momento que vivemos.

Em primeiro lugar, quero deixar claro que não tenho a intenção de ser pessimista; muito pelo contrário, sou um grande otimista! Apenas acho importante ter o pé no chão para não ser pego de surpresa com obstáculos no caminho.

E que riscos seriam esses? Os mais diversos, porém todos eles ligados justamente à retomada imobiliária, como: falta de mão de obra especializada, nova escalada dos preços dos imóveis devido à alta demanda e oferta limitada, inflação em matéria prima também

devido à alta demanda, aumento da taxa de juros (conforme já sinalizado pelo COPOM), além da eventual - e tradicional - instabilidade política do país em que vivemos. É sempre bom ter os pés no chão e ser cauteloso, por melhor que seja o cenário à frente.

E como se proteger disso? Com muita responsabilidade, trabalho duro, capacitação e inovação. Neste ponto, nós, do Portal VGV, temos muito para oferecer: desde os nossos eventos em que levamos dados de mercado e treinamentos para empresários e profissionais Brasil afora, vídeos semanais em nosso canal do YouTube com análises de tudo o que está acontecendo no nosso setor, livros e publicações que empoderam profissionais e empresas de todos os tamanhos, até consultorias customizadas para orientar incorporadores a lançar empreendimentos da melhor maneira.

Estamos estendendo a nossa atuação para atender um mercado que demanda cada vez mais qualificação. Estamos prontos para fazer você se destacar e ser um profissional Acima da Média! Conte com o Portal VGV.

Boa leitura!



SUMÁRIO

EXPEDIENTE

6 EDITORIAL

8 PÁGINAS AZUIS

Ela revolucionou o mercado imobiliário com uma tecnologia que faz o principal: potencializa o fator humano

Lívia Rigueiral

11 ACONTECE

16 MERCADO IMOBILIÁRIO REGIONAL
Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil

14 VENDAS
PÓS-VENDAS: uma fonte inesgotável de clientes

22 TECNOLOGIA
Podcasts no mercado imobiliário: quais acompanhar?

24 CRÉDITO IMOBILIÁRIO

28 COLUNA SOCIAL

29 MERCADO
5 riscos da retomada imobiliária e como se proteger deles

30 BANCA

EDIÇÃO 10 - ANO 4 - MARÇO 2020

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

Editor
Bruno Lessa

Direção de Arte
Paulo Carvalho

Assistente de Arte
Victor Oliveira

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.





Livia Rigueiral

CEO e Co-fundadora no Homer - Parcerias Imobiliárias

Ela revolucionou o mercado imobiliário com uma tecnologia que faz o principal: potencializa o fator humano

Quem vê Livia Rigueiral pela primeira vez nem imagina o tamanho da bagagem que carrega. Engenheira de formação com uma carreira executiva minuciosamente construída, experiência multidisciplinar, sócia investidora de uma importante firma de capital de risco e palestrante internacional são algumas das credenciais que possui. No entanto, o que impressiona mesmo é sua humildade e a maneira serena com que trata um dos

temas mais importantes do mercado imobiliário: as parcerias. Com muita determinação, criou um aplicativo que rapidamente revolucionou a maneira como milhares de corretores de imóveis trabalham, conectando profissionais de todo o país em uma importante rede de negócios. Confira mais sobre o que pensa Livia Rigueiral nesta entrevista exclusiva dada ao Portal VGV.

Para começar, sempre gostamos de saber quem é a pessoa por trás da marca. Quem é a Lívia Rigueiral e como ela veio parar no mercado imobiliário?

Sou engenheira de formação, estou no mercado imobiliário desde 2011, quando comecei colaborando como Gestora de Produto e Projetos da CorretorVIP até a fundação do Homer, onde sou CEO. Além disso, sou sócia-investidora da venture builder Ipanema Ventures e já fui palestrante da NAR (National Association of Realtors). Estou o tempo todo conectada com corretores, promovendo palestras e encontros, o que é a minha paixão.

Qual a maior dificuldade que encontrou nesta trajetória?

Difícil falar de uma só. A cada fase da trajetória, um desafio chega, faz você aprender, contornar, até que te leva a um novo desafio. E assim é a vida. Aprendizado e lutas constantes. Um grande desafio foi conseguir acreditar em mim mesma quando ninguém mais acreditava. A trajetória do empreendedor é muito solitária. As pessoas não vão acreditar no seu sonho até que você comece a aparecer, ter sucesso. Até lá é você sozinho enxergando um sonho que muitas vezes pode parecer maluco. Ter a segurança e confiança que você é boa e está no caminho certo é muitas vezes difícil.

Por que o tema parcerias imobiliárias te motivou a criar um negócio? Por que considera ele tão importante?

Acredito que a importância da parceria imobiliária está em conseguir oferecer para o cliente exatamente o que ele quer ver e o que é realmente importante para ele. Através de parcerias você atua com uma carteira ilimitada de imóveis e, ainda, passa a ter qualquer imóvel da região, pois outro corretor pode se conectar a você e indicar. Dessa forma, o corretor consegue melhorar até o atendimento a um cliente próprio, com mais opções de imóveis, podendo montar uma agenda de visitas. Para o profissional isso é incrível,

já que o cliente não precisa recorrer a outros corretores, pois aquele já tem acesso a diversas opções de imóveis através das parcerias.

Como o seu aplicativo Homer atua?

Fundada em 2016, a startup permite que os corretores façam parcerias com mais segurança, praticidade e garantia de comissão. Além disso, ajuda a otimizar a rotina de trabalho desses profissionais e, com isso, amplia as possibilidades de realização de negócios. Os corretores podem se cadastrar gratuitamente no Homer entrando no site ou aplicativo. Ele terá de preencher um formulário simples com dados pessoais, como seu registro junto ao CRECI, que é um pré-requisito para a aprovação dele em nossa base. A confirmação do cadastro acontece em poucos minutos. Uma vez cadastrado no app, o profissional publica, de forma gratuita, um imóvel ou perfil de cliente com apenas cinco informações simples. Com ajuda da inteligência artificial, a plataforma apresenta automaticamente os corretores com clientes ou imóveis dentro do perfil desejado, o que já aumenta as possibilidades de o negócio ser fechado de forma mais rápida. Além de ser um serviço gratuito para os corretores, não cobramos comissão pelos negócios gerados pelo aplicativo. Temos um outro modelo de monetização, o que garante mais tranquilidade para o corretor, já que garantimos, também, sua comissão. Disponível para iOS, Android e desktop, o Homer possui mais de 40 mil corretores cadastrados na plataforma.

A prática das parcerias imobiliárias em si não é nenhuma novidade, afinal os profissionais deste setor já fazem parcerias praticamente desde que o mercado imobiliário existe. Mudar a dinâmica da maneira como as parcerias são conduzidas envolve uma mudança de cultura. Você encontrou muita resistência nesse sentido?

Não. Percebo, através das redes sociais e das palestras que faço, que os profissionais estão bastante receptivos a mudanças e adaptações. É

importante mostrar os pontos positivos e as facilidades que a tecnologia traz. Um aplicativo com inteligência artificial pode otimizar o serviço e promover tempo hábil para dar mais atenção ao cliente. Busco sempre ressaltar que a busca pela integração no mundo digital é importante, mas não se pode esquecer que o trabalho de um corretor é lidar com o desejo de encontrar um imóvel ideal para seu cliente e que isso deve ser feito de forma mais personalizada, para que os clientes voltem a procurar ou indicar com confiança. Ao fim, a pergunta que todo corretor deve fazer é "O que eu tenho de diferente para oferecer a esse cliente?". Lembre-se que o novo consumidor quer que você se preocupe com suas necessidades reais e não apenas em vender um imóvel.

O mercado imobiliário vive hoje uma grande transformação, principalmente na área de intermediação.

São corretores autônomos atuando como verdadeiras empresas, agências imobiliárias se tornando 100% digitais, incorporadoras criando houses de vendas com time de especialistas, enfim... muitas transformações.

Como você vê o futuro da intermediação imobiliária?

Uma pesquisa mostrou que, em 2005, 65% das negociações nos EUA eram feitas através de corretores e parcerias. Já em 2019, o número subiu para 93%. Ou seja, no país rei da intermediação, as negociações feitas através de parcerias estão aumentando. É esse caminho que o mercado imobiliário deve seguir, esse é o futuro. A comodidade que o corretor dá para o cliente é muito importante. O cliente tem mil coisas para fazer durante o dia e poucas vezes vai dedicar todo o tempo para procurar um imóvel, já o corretor pensa 24 horas durante os 7 dias da semana sobre o assunto. Esse é o trabalho do corretor, dar comodidade e atendimento personalizado para quem precisa. Técnicas de negociação, defender os interesses do cliente, segurança e ajudar nas burocracias são serviços do corretor perante o cliente.

Com tanta tecnologia disponível, muitos têm dito que a profissão de corretor de imóveis tende a acabar. Como profissional da área de tecnologia atuante no setor imobiliário, qual a sua opinião a respeito?

O setor imobiliário tem vivido grandes transformações com a chegada de plataformas que facilitam a vida do consumidor. Com o público cada vez mais presente no ambiente virtual, o mercado imobiliário vem usando a tecnologia para otimizar os negócios e os processos de locação, que diminuem o tempo das negociação, com melhor custo-benefício. De fato, isso exige que os corretores de imóvel se reinventem. Ou seja, a essência da profissão deve ser mantida, o contato humano ainda não foi e nem será substituído pelas tecnologias, mas os processos que envolvem o dia a dia do corretor devem mudar e, provavelmente, vão ficar cada vez mais simples e práticos com o uso de plataformas, celulares e computadores.

De que forma você acredita que as parcerias imobiliárias podem beneficiar os proprietários de imóveis?

Os proprietários de imóveis buscam vender ou alugar seu ativo de forma rápida e fácil. É neste sentido que as parcerias imobiliárias podem ajudar. Com o uso da inteligência artificial, as informações inseridas por corretores podem ser processadas e entregues de forma mais rápida, assertiva e segura. O "match" entre corretores mostram especificações mais diretas e personalizadas. Desta forma, o proprietário do imóvel tem a segurança de ter um único corretor e esse único corretor fazer parceria com todos os outros para manter a venda rápida, ao invés de vários corretores tendo acesso a chave do imóvel. A plataforma ainda aumenta a exposição do imóvel, o que facilita o serviço entregue para o cliente interessado e para o proprietário.

Para você que viaja bastante e inclusive faz palestras no exterior, que aprendizados de outros mercados mundo afora podemos aplicar no Brasil?

As minhas experiências contribuem para ter insights e promover novidades para o mercado brasileiro. Aqui no Brasil estamos acostumados, infelizmente, com a falta de ética. Vivemos muito o jeitinho brasileiro. Lá fora se vê muito menos isso. Com a ética é possível ter pensamentos de longo prazo, ganhar muito mais, confiar no parceiro e ter relações muito mais abundantes. É sempre importante comparar os serviços, checar a efetividade e analisar o ambiente que ele está inserido, pois isso influencia bastante. Além disso, a tecnologia usada em mercado mais modernos, pautam uma vida muito mais ágil e dinâmica. As pesquisas, dados e modelos de negócios do exterior são sempre importantes para embasar as mudanças, adaptações e ideias no âmbito nacional.

Você faz parte de uma exceção no nosso mercado: é mulher, jovem, empreendedora e conseguiu construir um negócio disruptivos a partir do zero. Você acredita que este fato dificultou sua escalada corporativa?

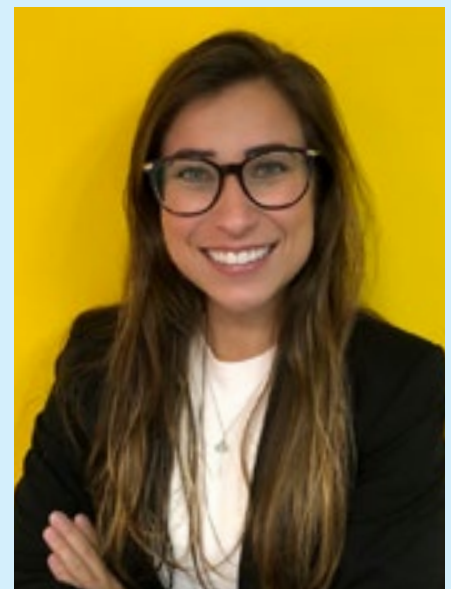
Infelizmente é comum mulheres encontrarem embates quando presentes em cargos de gerência. Já trabalhei em uma empresa em que, após ser promovida e passar a gerenciar pessoas mais velhas do que eu, colegas homens e mulheres acreditavam fielmente que eu estava ali por interesses maiores e não por fruto da minha capacidade e preparação. Foi bem difícil para mim na época, mas me adaptei e com resiliência pude alcançar patamares maiores com muita dedicação, trabalho e esforço. A sociedade está acostumada com um padrão de liderança mais masculino e, muitas vezes, mais agressivo. Por isso, no Homer, temos uma política mais leve e igual. Busco sempre confiar bastante na minha equipe e criar um sentimento de donos do negócio, de modo que o objetivo em comum seja atingido com qualidade e satisfação de todos. Hoje, vivo um bom momento da minha carreira e consigo transmitir para startup bons ensinamentos, que aprendi ao longo da caminhada.

Além de ser CEO do Homer, você é sócia da Ipanema Ventures, integrante de um grupo chamado Inspiring Girls, palestrante, viajante frequente e passa o dia dando dicas para corretores de imóveis nas redes sociais. Que horas você dorme?

HAHAHA boa pergunta, hein. Acredito que o ponto mais importante é ter uma agenda muito bem definida e muita disciplina para cumprir essa agenda. É assim que consigo trabalhar, dormir, cuidar da saúde e ter vida social. Todo domingo costumo parar, organizar a agenda e preparar a semana.

Para finalizar: que conselho você daria para um profissional da área de intermediação imobiliária que está lendo esta entrevista?

Definir seus propósitos: para o trabalho e para si mesmo. O propósito para o trabalho envolve entregar valor para o seu cliente, já o propósito pessoal cada um deve dizer o seu. Por que você levanta todos os dias? Por que você faz o que faz? Seus propósitos! Dessa forma será possível trabalhar mesmo nos dias difíceis, quando o mercado está em crise, quando você está sem dinheiro ou quando você não está tão bem. Trabalhar em mercados abundantes é fácil, mas é difícil se manter disciplinado todos os dias.



A taxa SELIC caiu para o menor patamar da história, porém há uma informação que talvez você não tenha se atentado

Ao anunciar a redução da Taxa SELIC para 4,25%, o Comitê de Política Monetária do Banco Central também sinalizou: é o fim do ciclo de cortes

O Comitê de Política Monetária (COPOM) reduziu no último dia 5 de Fevereiro de 2020 a taxa básica de juros, a famosa taxa SELIC, que caiu para 4,25% ao ano, um corte de 0,25% ponto percentual da taxa que já era baixa. Foi a quinta vez seguida de redução, renovando a mínima histórica. Mas, afinal, o que isso impacta no mercado imobiliário?

De uma forma geral, esta é uma notícia muito positiva para o mercado imobiliário, pois falando em um português bem claro, "o dinheiro fica mais barato", tanto para um construtor que eventualmente precisa de capital para financiar suas obras quanto principalmente para o cliente que quer comprar um imóvel. Conforme a taxa básica de juros cai, as taxas de juros dos financiamentos imobiliários costumam seguir a mesma trajetória e também reduzem, geralmente com a Caixa Econômica Federal puxando a fila.

Outro aspecto muito positivo é que aplicações tradicionais como a poupança começam a ficar com rendimento negativo se descontar a inflação da rentabilidade que hoje elas conseguem obter. Isso traz de volta os pequenos investidores pessoas

físicas para o mercado imobiliário, pessoas que migraram para aplicações de renda fixa quando o juro estava muito alto e que agora não conseguem o mesmo rendimento e precisam então encontrar alternativas para alocar o seu capital e continuar rendendo de forma atrativa.

Agora vem uma informação muito importante que talvez você não tenha se atentado: neste mesmo anúncio, o COPOM sinalizou o fim do ciclo de cortes, ou seja, agora que a economia está sob controle o Brasil finalmente voltou a crescer, a expectativa é que a atividade econômica, consumo, dentre outros, fique mais vigorosa. Se a inflação começar

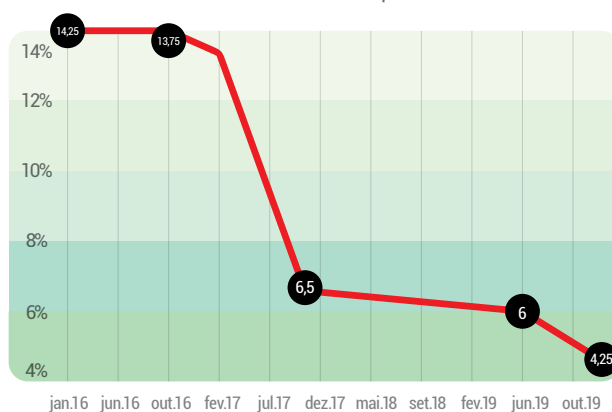
a aumentar, possivelmente veremos aumento da taxa de juros lá na frente fazendo com que esta situação se inverta. Portanto, se você trabalha com venda de imóveis, fica o alerta: é a hora de você falar isso para o seu cliente que está na dúvida se compra ou não. Aquele velho bordão "a hora é agora" é mais verdadeiro ainda, porque os preços ainda estão relativamente baixos e o financiamento também, ou seja, este é de fato o melhor momento para comprar imóvel!

Confira esta e demais pautas no canal do Portal VGV.

Taxa básica de juros

Considerando as datas de reunião da Copom

Fonte: Banco Central



ASSISTA EM: <https://www.youtube.com/watch?v=nT4MfO53DtI>

Inovação no stand de vendas: incorporadoras focam em experiências e geram mais vendas



Para os corretores de imóveis, uma poderosa ferramenta de apoio às vendas. Para os clientes, um impulsionador na decisão de compra. Para incorporadores e construtores, um excelente negócio! Como pensar em stands de vendas de produtos imobiliários inovadores e com conceitos mais arrojados ao perfil do empreendimento? Como esta exposição

pode favorecer os envolvidos no fundamental processo de aquisição? Descubra três cases que romperam com a mística de que "stand de vendas só gera custo", foram além da premissa atual de interação digital e despertaram com eficiência bons sentimentos e memórias no público.

Jazz Residencial

Civil Engenharia e Barcino Esteve
Salvador-BA

Visitas encerradas no primeiro tri./2018



O que esperar de um residencial com a fachada de piano e áreas comuns inspiradas em locais como o Parque Louis Armstrong e Bourbon Street? Claramente um stand de vendas que transmitisse nuances não só da musicalidade, mas até mesmo da sustentabilidade.

Dois contêineres com a identidade visual do prédio destacada nas paredes e pisos foram ornados com uma estátua de jornal em tamanho real do saxofonista Louis Armstrong, feita pelo escultor Samuel Cruz. Por meio de detalhes, o MM8 Arquitetura, que foi responsável pelo projeto de concepção do stand como uma vitrine para o empreendimento e ambiente harmônico,

representou o empreendimento – desde a trilha sonora de entrada e permanência do cliente no espaço ao tom, representações gráficas e chamadas textuais.

"Hoje possuímos diversas formas de chegar até o cliente, seja no online ou no offline, mas entendemos que o stand de vendas ainda possui um papel importante nas estratégias de comercialização. É um local que consegue gerar muitos frutos por ter um potencial de proporcionar um relacionamento mais direto com os clientes", reforçou o Gerente de Marketing do Grupo Civil, James Francis.

Orla Sky

Fama Empreendimentos

Vísite: Quadra 106 Norte, Alameda 17

Lote 12 - Palmas - TO



“Valor era a última coisa que entrava na ação. A força de vendas estava focada nas experiências oferecidas no stand e no atendimento personalizado”, comentou Marcelo Machado, Diretor de Vendas da Fama Empreendimentos.

O processo idealizado pela agência Marketing SIM funcionava da seguinte forma: os interessados em conhecer o empreendimento aguardavam atendimento em uma sala com a presença de quadros e decorações remetentes à história da incorporadora e construtora palmense como forma de fomentar a curiosidade e preferência do cliente.

E quem não gosta de um cafezinho ou um chocolate, não é mesmo? O stand de vendas do Orla Sky aderiu, mas não só pelo gosto popular, mas pela neurociência e pelo despertar de emoções e sentimentos do

cliente. Uma carta de cafés personalizada era entregue para os que aguardavam atendimento, junto com um chocolate contendo o logotipo do empreendimento. O fato é que o chocolate é um dos alimentos responsáveis pela liberação de serotonina (hormônio da felicidade) no corpo humano. E, é claro, o café desperta e aflora aquela boa negociação e a sensação de estar em casa, do senso de lar e, eventualmente, até da infância.

E não acaba por aí! Até chegar ao sofisticado apartamento decorado pelo arquiteto Thales Zago, todos os atendidos passavam por uma verdadeira praia construída dentro do stand através de uma sala que simulava a Orla (com deck de madeira, areia e projeção da paisagem desde o amanhecer ao icônico pôr-do-sol do local em que o empreendimento estará localizado).

O Parque

Gamaro

Vísite: Av. Roque Petroni Júnior, 630

Brooklin, São Paulo - SP

Três experiências virtuais e sensoriais em único stand: um túnel com projeção mapeada, um “elevador” com vista 180 graus e uma estrutura com realidade virtual que simula um apartamento.

No stand projetado pelo arquiteto Carlos Rossi em conjunto com a colaboração interna da equipe Gamaro, essas experiências colocam a natureza como foco tanto em imagens, quanto em informações audiovisuais.

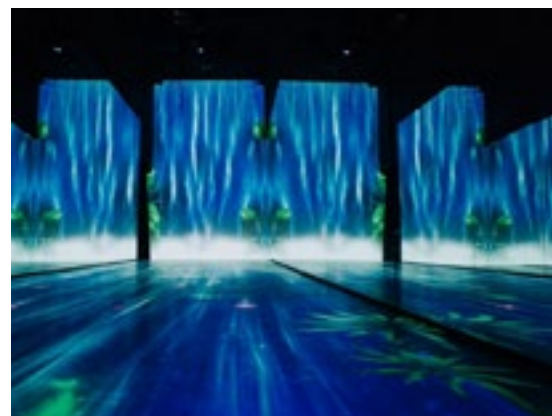
Além disto, na maquete física, também há muita natureza apresentada. Em telas touch screen estão as vistas de todos os ângulos (até o 44º andar!) e um vídeo com todos os itens de segurança que comporão o empreendimento.

“Natureza, tecnologia e segurança são princípios que regem o empreendimento. O Parque é um projeto com VGV de mais de R\$ 1 bilhão, e o stand teria que representar essa grandiosidade. Ainda não temos como, sem um espaço físico que possa integrar todos os conceitos e idéias envolvidas, apresentar ao cliente quanto carinho e cuidado fazem parte do lugar onde queremos que ele more”, declarou em nota a corporação.

O destaque, contudo, vai para o túnel com projeção mapeada de 20 metros com aroma de terra molhada! A caminho da recepção, o cliente passa por dois cenários virtuais que revezam a cada 3 minutos ambientes como uma cachoeira e uma floresta. Em ambos, conforme o cliente caminha e graças à captação de sensores, seus movimentos respondem com interações – seja com o brotar de flores ao

seu lado ou um peixe que o segue ao longo do trajeto.

Saindo do túnel, prestes a adentrar a recepção, ainda há uma pequena mata verdadeira que ambientaliza o cliente de volta à “realidade”, porém de forma lúdica, sensível e que consolida ainda mais o conceito predial e abordagens efetuadas até o momento.



PÓS-VENDAS: uma fonte inesgotável de clientes

Dois fatos: o cliente definitivamente não tem um cifrão na testa e acompanhá-lo em todas as suas etapas pode ser bem mais vantajoso do que você pensa. Quem nos explica e apresenta o tema é o corretor de imóveis Pierre Xavier, reconhecido pela mídia nacional como um “super-pós-vendedor” e co-autor do livro A chave da Venda de Imóveis. Segundo uma pesquisa da Revista

VendaMais, 73,5% das empresas não possuem um sistema claro e bem definido para contatar ou atrair de maneira efetiva clientes que já compraram anteriormente; somente 15,1% dos profissionais abordam 100% dos seus clientes para fazer pós-venda. Para Pierre, esta estatística está fundamentada em três barreiras comuns no segmento imobiliário:

1 Na falsa crença de que o pós-vendas não fará diferença. Isto, por se apegar nos dados de que, por padrão, o brasileiro troca de imóvel menos de duas vezes ao longo da vida; esquecendo completamente das frequentes indicações.

2 Pelo medo de absorver ou passar a gerir problemas paralelos à transação imobiliária. As más situações que mais transpassam a mente dos corretores, por exemplo, incidem em eventuais atrasos nos prazos de imóveis na planta ou em intercorrências futuras em apartamentos e outros.

3 E, por fim, a alegação de que o profissional não tem tempo hábil para tal prática – diga-se de passagem tão vantajosa, que no caso de Pierre mesmo, já rendeu 8 ciclos de vendas derivadas da indicação de um único cliente.

“Mas a indicação é justamente a forma mais “barata” de conseguir um cliente. E, no fim, o pós-venda vai muito além da ação, é humano e faz o seu cliente se sentir valorizado”, complementou o corretor que ressalta a nobreza estratégica de se tornar, na realidade, um profissional da família, de geração a geração. Assim, em busca de tornar-se memorável aos olhos dos clientes, Pierre apresenta mais uma dica para efetuar um pós-vendas efetivo e obter mais resultados:

CELEBRE COM SEU CLIENTE:

Mantenha uma listagem com datas significativas (como exemplos, datas de aniversário, casamento ou do fechamento de contrato, por exemplo) e use a criatividade! Pode ser com a autenticidade de um vídeo personalizado, um e-mail especial, um convite para jantar ou uma ligação inesperada.

Banca VGV Saiba mais na obra A Chave da Venda de Imóveis

De Felipe Aduino e co-autores como: Aldemar Salvino, Anderson Trinca, André Terra Roberto, Caio Montagner, Denisia Cristina Pinto, Denys Gomes de Brito, Felipe Aduino, Filipe Rocha, Franklin Delusio, Guilherme Pilger, José Florêncio, Leandro Lorenzon, Maria Palazzi, Patricia Carvalho de Oliveira, Pierre Xavier, Reginaldo Pospi, Remo Granata, Renan Monteiro Costa, Ricardo Cubas, Suely Almeida, Thiago Granato, Tomaz de Aquino
Prefácio por: Bruno Lessa



Pierre Xavier
Corretor de Imóveis
na Pierre Imóveis

grupo **ZAP**

Número 1 na
América Latina
entre os sites de
busca de imóveis

O poder de

 VivaReal +  zap

www.grupozap.com

Parque Rio Branco: os impactos no mercado imobiliário e população de Boa Vista, em Roraima

Com a considerada "maior obra turística de Boa Vista, RO", o segmento imobiliário regional presenciara mudanças



Certamente o Parque do Rio Branco já é um projeto que está mudando o Caetano Filho, o Beiral. Com obras iniciadas em abril de 2018 e o andamento de fases como retirada de famílias mediante indenização, terraplanagem, drenagem – com elevação da Avenida Sebastião Diniz e canalização do igarapé Caxangá –, urbanização e construção de um mirante, o ponto já aspira mudanças mercadológicas.

Localizado às margens de um patrimônio e marcado como um "divisor de águas" na realidade de Boa Vista, o Parque garantirá que as inundações provocadas pelo aumento do nível do Rio Branco não afetem mais o local e a movimentação turística regional se intensifique.

Isto porque a infraestrutura projetada é de um mirante (uma torre de cerca de 100 metros de altura, com dois elevadores, um social e outro panorâmico) e demais áreas de uso público como amplas áreas de lazer, ciclovia, fonte interativa, espaço infantil, espelho d'água, atracadouro, quadras de vôlei, área para piquenique,

banheiros, praias para o rio Branco. Segundo informações da Prefeitura, só na fase de urbanização, o equivalente a quase dez campos de futebol – ou mais de 100 árvores – serão plantadas.

O técnico em refrigeração Pedro de Sousa Franco, 52 anos, viveu por cerca de 30 anos no Caetano Filho e comenta como o projeto foi esperado e abraçado pela população.

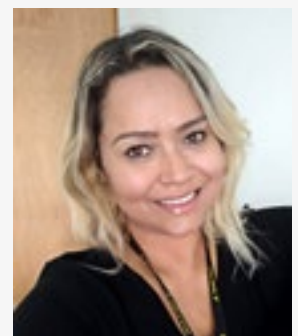
"Graças a Deus que a prefeita veio com esse projeto. Eu fui o primeiro a receber a indenização e comprei logo meu terreno e fiz minha casa. Agora alagamento só na lembrança", disse.

Assim como ele, cerca de 80% dos moradores do beiral foram remanejados para um empreendimento com uma média de 1.800 apartamentos, denominado Vila Jardim.

A previsão de entrega da obra estimada pela Prefeitura roraimense é para dezembro deste ano, mas já antecede expectativas quanto ao posicionamento imobiliário. Keyth Amorim, que é corretora de imóveis na cidade, ressalta que, antes da obra, a fonte de renda principal populacional

advinha da pesca, mas a marginalidade na região ainda era dominante. Para ela, com a valorização maior no centro comercial, o impacto não só turístico, mas imobiliário será pungente. "Os bairros próximos como Calungá e São Vicente, que antes eram muito depreciados devido à proximidade do bairro [Beiral], se valorizarão", comentou.

E não apenas o residencial, mas o comercial aguarda por novos ares. "Será muito bom para os microempresários, principalmente aos que permaneceram dentro do Parque. Desde barzinhos, restaurantes, lojinhas e empreendimentos na área serão promissores", finalizou.



Keyth Amorim
Corretora de Imóveis

CRECI 4338 RO



Compradores internacionais da América do Sul impulsionam mercado imobiliário do Mato Grosso do Sul

Localizado estrategicamente na fronteira com a Bolívia e o Paraguai, além de cinco estados brasileiros (todas com conexões ferroviárias e hidroviárias vizinhas), o Mato Grosso do Sul apresenta um potencial imobiliário extenso. Contudo, algumas precauções com os clientes externos devem ser tomadas por lei. Confira qual o ritmo do mercado diante destas condições

4º Estado do país com maior nível de investimento, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia (IBGE)

8º colocado no ranking de competitividade dos estados a receberem investimento

Alvo de investimentos em agricultura, pecuária, turismo, com um espaço para novos investidores bem amplo

O Estado ainda contribui com R\$ 49 bilhões no PIB nacional, superando a média de crescimento nacional em mais de 41%

Forte presença de recursos naturais abundantes, além de energia suficiente e confiável

nesta matéria exclusiva com João Araújo Filho, Presidente do Sindimóveis-MS.

João afirma que os principais compradores deste mercado não necessariamente são fronteiriços. O alcance vai além. “O mercado europeu, mercado latino americano e o mercado asiático são bons investidores, por exemplo. Agora com a Rota Bioceânica serão reduzidos em 17 dias o trajeto da viagem das commodities de Mato Grosso do Sul até o Mercado Asiático, embarcando nos portos do Chile ao invés de usar os portos de Paranaguá (PR) ou de Santos (SP)”, comenta.

Sobre o andamento da obra, até a data da publicação desta edição o Paraguai já pavimentava um trecho de 600 quilômetros da rota. Partindo de Campo Grande, capital de Mato de Grosso do Sul, a rodovia vai percorrer ao todo 2.400 km até a cidade chilena de Antofagasta.

Mas o negócio abraça ambos os lados. Isto porque João comenta que brasileiros

também têm fechado oportunidades no Paraguai, na divisa com Ponta Porã. “Do outro lado da rua, na cidade de Pedro Juan Caballero, brasileiros já adquiriram lotes e construíram casas no condomínio Fechado Blue Lagoon, por exemplo”.

Porém, alguns cuidados devem ser tomados na negociação com estrangeiros. Segundo ele, o estrangeiro não pode adquirir imóvel no Brasil utilizando-se de financiamento imobiliário salvo se tiver visto permanente definitivo ou for naturalizado brasileiro e, para a compra de imóveis no país, é obrigatória inscrição no Cadastro Pessoa Física (CPF) pelo comprador de outra nacionalidade.

Informações também podem ser adquiridas com o apoio e suporte oferecidos aos compradores estrangeiros no Centro Internacional de Negócios (CIN). Ao que tudo indica, com tantas potencialidades, o mercado imobiliário de Mato Grosso do Sul ainda vai dar muito o que falar.

Descubra os aspectos surpreendentes do mercado imobiliário de Maringá, no Paraná

Uma joia escondida no coração do Paraná, ou melhor, os pulmões de uma metrópole urbanizada e, sobretudo, arborizada

Em Maringá, no estado do Paraná, a qualidade de vida é alta, mas outros aspectos alçam vãos cada vez mais altos. Heriberto Velasco, coordenador Administrativo da escola de corretores de imóveis Treine Ingá, comenta detalhes mercadológicos sobre a **"terra roxa"** ou **"cidade verde"**

O mercado vibrante, dinâmico, moderno deve-se em partes pela procura estudantil e tecnológica. "Um dos pontos que eu posso destacar que atrai investidores é a questão dos imóveis em função da educação. Há interesse na aquisição de imóveis principalmente para se destinar no uso por parte de estudantes. Sem falar no polo empresarial da tecnologia, que cresce muito e traz bastante gente para aqui", ressalta Heriberto.

E, assim, a verticalização na região só tem crescido. Contudo, a expansão territorial a partir de loteamentos, segundo Heriberto, é bem controlada sendo que, conforme os comentários do coordenador administrativo da escola de corretores de imóveis, cada vez mais prédios com sustentabilidade chamam à atenção pela cidade e demonstram a importância do manejo profissional sobre a temática.

Hoje, cerca de 70 mil árvores são registradas na cidade pelo Sistema SEMAÁRVORES. Mais de 25% sendo da espécie Sibipiruna – árvore tipicamente brasileira que facilmente é até confundida com o pau-brasil.

LOCAÇÃO

Conjunto Requião, Jardim Alvorada e Chácara Moranguera estão entre os bairros com maior oferta de imóveis na cidade, segundo a "Análise do Mercado de Locação em Maringá" desenvolvida pelo INPESPAR - Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial. Tanto o Zona 7 (20,8%) – considerado o bairro mais verticalizado de Maringá, como o bairro Zona 1 (6,4%) despontaram na pesquisa que totalizou a contagem com cerca de 2600 imóveis locados ao final de dezembro.

VENDA

Já na "Análise da Oferta de Imóveis Usados à Venda em Maringá" do mesmo instituto, o último mês do ano anterior apresentou o melhor saldo anual: uma variação de 1,60% entre os imóveis ofertados de dezembro de 2018 e 2019.

A coloração da terra maringaense é, de fato, vermelha.

Mas uma curiosidade histórica dos tempos dos colonos italianos marcou de vez o vocábulo que predomina praticamente todo Paraná. Em italiano, o correspondente a "terra vermelha" é "terra rossa" (pronunciado "roxa"). Decorrente a uma confusão de linguagem pelos brasileiros natos, a expressão "terra roxa" por fim pegou.

Espaço verde proveniente do próprio projeto urbano de Maringá.

Reconhecida pelas áreas verdes no perímetro urbano, o Horto Florestal, o Bosque II e o Parque do Ingá mantêm até mesmo o formato de um "pulmão" em volta de um dos pontos turísticos da cidade: a Catedral Basílica Menor Nossa Senhora da Glória. Toda esta vitalidade conta com 14 bosques, cerca de 100 alqueires de matas nativas e, se somadas as árvores das largas ruas, praças e avenidas, totalizam-se 26,65 metros quadrados de área verde por habitante.



Maranhão tem custo de construção mais caro do Nordeste, aponta estudo

Com dados levantados em Dezembro de 2019, no começo de janeiro o Estado pôde compreender a situação dos seus segmentos mercadológicos

Segundo o levantamento do Índice Nacional da Construção Civil (Sinapi) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Maranhão foi constatado como o custo de construção mais caro por metro quadrado do Nordeste na construção civil.

Nos dados de dezembro de 2019, com a desoneração da folha de pagamento de empresas do setor construtivo, foram estimados R\$ 1.115,00 por m² maranhense. Sem a desoneração, o valor era de R\$ 1.190,00 por m². Danilo de Souza, corretor de imóveis no estado, apresenta motivos palpáveis para o destaque local.

“Desde o final de 2019 o mercado já vem sinalizando que o foco será alto e médio padrão. As grandes construtoras já estão trabalhando com novos projetos voltados para nichos com renda

superiores a R\$ 7 mil e R\$ 8 mil, ou seja, imóveis acima de R\$ 250 mil”, comenta.

O profissional afirma que este “encarecimento” tem sido notório, pois, em tempos mais remotos, o índice de lançamentos era personificado principalmente em empreendimentos enquadrados no programa federal de habitação Minha Casa, Minha Vida. Contudo, ao decorrer dos anos, com o enlaço da diversificação dos demais padrões construtivos o custo da mão de obra e materiais, por exemplo, elevaram-se.

“O mercado requer um profissional mais qualificado, mais caro. E tem um detalhe muito importante para Maranhão, principalmente para a capital de São Luís, que consiste nos fretes dos materiais serem justamente os mais altos. Isto porque, por São Luís ser uma

ilha, todo frete que vem para cá em relação a caminhões depende de ida e volta, sendo que muitas vezes estes retornam vazios. Nos grandes centros não tem isto”, opina Danilo.

Ele ainda afirma que, devido à baixa de juros, à facilidade no crédito e ao momento econômico do país, o investimento no mercado imobiliário ganha novos holofotes, o que engaja ainda mais os promissores dados de um estado dotado de belas paisagens naturais e que rumo a um crescimento cada vez mais evidente.



Juiz de Fora: uma das maiores cidades de Minas Gerais e seus impulsos no mercado imobiliário

Dizem por aí que o mineiro é discreto, fazendo grandes coisas sem chamar tanto a atenção. Juiz de Fora, cidade que está entre as mais populosas do estado de Minas Gerais, é a prova disso. Segundo o Censo de 2019 do IBGE, a cidade é a quarta mais populosa do Estado, possuindo 568.873 moradores, atrás apenas da capital mineira (com mais de 2,5 milhões de habitantes), Uberlândia (com cerca de 700 mil) e Contagem (pouco mais de 660 mil).



Para Diogo Souza Gomes, CEO da Imobiliária Souza Gomes, uma das maiores da região, Juiz de Fora é uma cidade polo de toda Zona da Mata mineira por diversos motivos, mas principalmente pelo forte setor de comércios, serviços e, em ascensão, o mercado imobiliário.

Apelidada como a famosa cidade industrial da Inglaterra, a “Manchester Mineira” detém o centro e seus bairros limítrofes como os mais populosos. Com isto, entre os emergentes empreendimentos padrão Minha Casa, Minha Vida é possível notar o intenso comércio e empresas empregadoras da maioria da população.

“A tríade que estimula a economia de Juiz de Fora é composta pela indústria, comércio e serviços. Percebemos que as pessoas da região que antes vinham para Juiz de Fora de passagem para estudar ou fazer uma consulta médica agora se mudam para a cidade em busca de praticidade, qualidade de vida e mais oportunidades”, relata.

O profissional ainda faz um adendo à posição estratégica e, conseqüentemente, atrativa de Juiz de Fora: “Próxima do Rio

de Janeiro e Belo Horizonte, e também com fácil ligação a São Paulo, com menos trânsito e violência do que as capitais, a cidade é recheada de conveniências”, diz.

“Com mais faculdades apostando na cidade, mais estudantes chegam e mais imóveis para aluguel precisam ser disponibilizados. Com mais centros médicos de referência em toda Minas Gerais, mais moradias necessárias para os postos de trabalho são criadas.

É interessante porque, enquanto uns conquistam a compra do primeiro imóvel ainda na planta, outros partem para negociações maiores e vendem o usado”.

Diogo explica que, ao compasso em que o mercado imobiliário aprimora-se visto à exigência das centenas de estudantes que se formam todos os meses tanto nas faculdades particulares, quanto na Universidade Federal, ainda há a aderência de outra parcela populacional:

a de moradores idosos. Assim, um relacionamento diferenciado é requerido para as próprias tradições e costumes destes dois principais públicos.

Mas para ele, imponentemente e sobretudo nas complexas e variadas relações que constituem Juiz de Fora, está o amor pelo local. “Mesmo com as quatro estações em um único dia, o trabalhador juiz-forano está nas ruas ganhando a CONFIANÇA dos seus clientes. Mesmo sem mar, Juiz de Fora tem os hotéis cheios por conta de congressos, shows e formaturas e, mesmo sendo uma cidade tão imponente, aqui cada bairro é como se fosse uma cidade do interior! Quem é juiz-forano gosta mesmo é de se divertir em um dos milhares de botecos porque o que importa é estar ao lado de quem a gente gosta. E mais duas coisas: Mesmo com shoppings modernos, o nosso programa preferido continua sendo a visita em um dos vários parques da cidade; mesmo deixando as compras para a última hora, a gente AMA as nossas famosas “galerias a céu aberto” porque isto, afinal, é parte da nossa história”, finaliza.



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**
normal corporation

Podcasts no mercado imobiliário: quais acompanhar?



"Algumas tecnologias não caem no gosto popular quando são lançadas e os motivos para isso acontecer são diversos. No caso do Podcast (que já está disponível desde o começo dos anos 2000) eu acredito que a necessidade de consumir conteúdo de uma forma leve, sem interrupções e feita praticamente sob medida combina muito bem com nosso momento de viver, onde estamos sempre em deslocamento e em busca de conhecimento. Eu mesmo aderi ao podcast como principal mídia e hoje estou produzindo um novo canal que deve estar disponível em breve. Como o podcast é muito nichado, existe público e audiência para tudo.", declarou Denis Levati.



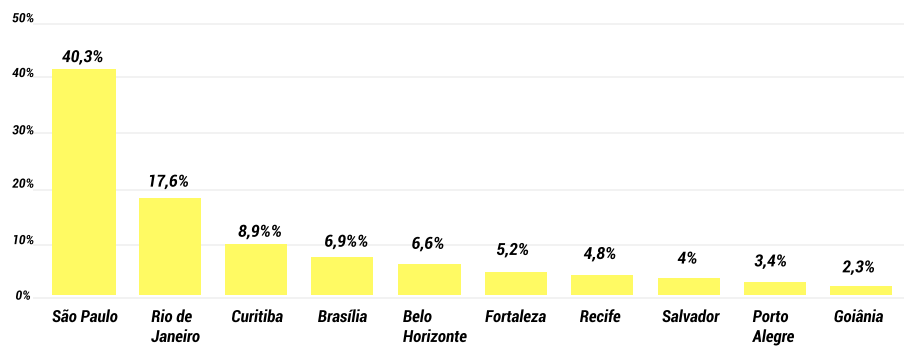
Denis Levati
Curador de conteúdo do Conecta Imobi

É no trânsito, na academia ou em qualquer tempo e local oportuno que a nova tecnologia tem caído bem aos ouvidos. Diferente dos programas de rádio tradicionais, os podcasts agora podem ser ouvidos a qualquer momento, seja no acessar de sites ou aplicativos que agreguem o serviço.

Não é para menos que, segundo a pesquisa Podcast Stats Soundbites, o Brasil foi em 2019 o segundo país que mais consome podcasts no mundo – ficando atrás somente do Reino Unido e Austrália, juntos.

Por isto, um podcast imobiliário pode ser bem mais do que um veículo com estratégia de marketing, mas umas das melhores formas de conhecimento democrático da atualidade e uma forma franca de crescimento de ambos lados. Em especial ao Portal VGV, o especialista em conteúdo do Grupo Zap, Denis Levati, apresenta **8 opções de podcasts que todo profissional do mercado imobiliário deve acompanhar.**

Cidades brasileiras onde mais se escutam podcasts



Agregadores mais utilizados



Fontes: Relatório Statista Brasil 2019 - The State of the Podcast Universe



81% Agiram após ouvir anúncios de áudio durante um podcast. As principais ações incluem:

- . Pesquisar um produto na internet
- . Conectar-se a uma marca nas mídias sociais
- . Falar sobre uma marca com outras pessoas

Imobicast

Grupo Zap

Em pouco mais de um ano, tornou-se a principal referência de conteúdo para o mercado. Sempre com Lucas Vargas e um convidado do grupo Zap recebem um convidado de muita relevância e com histórias interessantes para corretores, gestores e todo ecossistema imobiliário. Gosto de muitos episódios, mas destaco o episódio onde Mariana Ferronato e Nathalia Carvalho explicam todo o processo de composição e organização do evento.

EPISÓDIO DESTAQUE

#19 – Nos bastidores do Conecta Imobi

SPSonha

Raul Juste Lores

O Raul Juste Lores é editor da Veja SP e um profundo conhecedor da arquitetura de São Paulo. Em seu podcast, ele recebe convidados para discutir soluções para a cidade que podem facilmente ser aplicadas em qualquer outro lugar. Meu episódio favorito é o que apresenta Andre Czitrom e Rafael Rossi, empresários que decidiram mudar totalmente a composição de seus empreendimentos.

EPISÓDIO DESTAQUE

Inovação no Mercado Imobiliário

Ligação Surpresa

Corretor Conteúdo IBREP

Bianca Bassani e Rafael Landa fazem uma abordagem muito interessante: ligam de surpresa para profissionais referências do mercado para discutir de maneira natural sobre determinados temas como exemplo, "lead ruim existe"? Indico todos os episódios desta temporada, em especial o do Matheus Sartoti da Imobiliária Infinity.

EPISÓDIO DESTAQUE

Lead Ruim, existe? Podcast sobre Geração de Leads

Naru Hodo

B9

Qualquer profissional do mercado imobiliário precisa ter repertório para conversar com seus clientes e esse repertório deve ser amplo e abordar vários temas. Para ter este tipo de diversidade de temas eu não perco o Naru Hodo, um podcast com episódios curtos e sempre com muitas curiosidades.

Vem pra Mesa

Sergio Langer

O Sérgio é um dos profissionais mais respeitados do mercado pela sua experiência e capacidade de entendimento de vários nichos. Transformar esta experiência em entrevistas muitíssimo interessantes como o episódio em que entrevista a corretora brasileira radicada em Nova York, Dayanne Costa.

EPISÓDIO DESTAQUE

#025: Dayanne Costa, Compass, Nova York

Café Imobiliário

Gustavo Zanotto e Guilherme Carnicelli

Gosto muito da abordagem do Zanotto e do Carnicelli a respeito dos caminhos e tendências para o mercado imobiliário. Eles colocam um enfoque em temas que muitas vezes, passam despercebidos do senso comum. Meu episódio favorito é o que aborda o fim das imobiliárias. Apesar do tom apocalíptico, ele é muito interessante e aponta bons caminhos para as empresas que desejam se reinventar.

EPISÓDIO DESTAQUE

#021: O fim das imobiliárias?

Senta Aí

Vinicius Capela

Um dos últimos podcasts lançados para o mercado imobiliário, o Senta Aí tem um papo muito fluído entre o entrevistador e o convidado. O episódio com Bruno Lessa onde ele apresenta uma verdadeira aula sobre jornada de compra deveria ficar nos ouvidos de qualquer profissional da habitação no Brasil.

EPISÓDIO DESTAQUE

EP. 19 | Marketing, estratégias e jornada de compra – Com Bruno Lessa

Acima da Média

Portal VGV

Em março de 2020 será lançado o podcast que destaca os profissionais do mercado imobiliário que são Acima da Média. Fique de olho nas redes sociais do Portal VGV para não perder este lançamento.



CAIXA lança nova linha de crédito imobiliário com taxa fixa

A CAIXA, líder na concessão de financiamento para casa própria, lançou, no dia 20 de Fevereiro, a linha de crédito imobiliário com taxa fixa. Essa nova alternativa para o cliente possui taxas de juros a partir de 8% ao ano (a.a.). As condições são válidas para imóveis residenciais novos e usados, com quota de financiamento de até 80%. As contratações estão vigentes desde o dia 21/2.

“Não estamos mais limitados somente às linhas de crédito imobiliário atualizadas pela TR”, afirma o presidente da CAIXA, Pedro Guimarães. “Em 2019 inovamos com a linha de crédito atualizada pelo IPCA e agora, com o lançamento do crédito com taxa fixa, estamos revolucionando o mercado imobiliário no país. É uma nova alternativa para o cliente que busca financiar seu imóvel sabendo quanto vai pagar da primeira à última prestação”, esclarece.

O cliente poderá escolher entre os sistemas de amortização SAC, para contratos de até 360 meses, e PRICE, para financiamentos de até 240 meses. As condições na linha SBPE com indexadores TR, IPCA ou Taxa Fixa seguem os parâmetros ao lado: Utilização do FGTS:



Linhas de Crédito SBPE	TR	IPCA	FIXA
com relacionamento (a partir de)	6,50%	2,95%	8,00%
sem relacionamento	8,50%	4,95%	9,75%

Para financiamento de imóveis do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) avaliados em até R\$ 1,5 milhão, é possível a utilização dos recursos do FGTS, desde que o cliente se enquadre nas regras do Fundo.

Liderança com recursos SBPE:

Em 2019, a CAIXA concedeu R\$ 26,6 bilhões em crédito imobiliário com recursos do SBPE, o que representa um crescimento superior a 100% em comparação com o ano de 2018. Este valor corresponde a mais de 103 mil financiamentos, que impactaram na geração de 97 mil empregos.

Com este resultado a CAIXA retomou a liderança da concessão de crédito imobiliário com recursos da poupança.

Redução das taxas e lançamento do crédito atualizado pelo IPCA em 2019:

Para o crédito imobiliário atualizado pela TR, a CAIXA promoveu quatro reduções de taxa de juros em 2019,

acompanhando a queda consistente da SELIC e reduzindo a taxa mínima praticada no SBPE de TR + 8,75% a.a. para TR + 6,50% a.a., o que representa uma queda de 26% com relação à taxa praticada em dezembro de 2018.

Outro marco importante nesse reposicionamento estratégico do crédito imobiliário para pessoa física na CAIXA foi o lançamento, em agosto de 2019, de forma pioneira, da opção de atualização do saldo devedor do crédito imobiliário pelo IPCA, com taxas de juros a partir de 2,95% a.a.

Em 2019, a CAIXA emprestou R\$ 90 bilhões no crédito imobiliário. Foram 473,8 mil unidades habitacionais e 760,2 mil novos empregos. Hoje a Caixa possui 70% do mercado imobiliário.

Os clientes podem fazer simulações no site www.caixa.gov.br e, caso decidam pela contratação, devem procurar uma das agências da CAIXA ou correspondentes CAIXA Aqui para realizar a avaliação do crédito.

Pesquisa Datastore, a única com Sucesso metria

+VGV

+velocidade

+rentabilidade

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.**



datastore

+25 anos



contato@datastore.com.br

tel./fax: +55 (19) 2138-2525

   /mundodatastore






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

Coluna Social



Bruno Lessa no Painele de Perguntas e Respostas do Conecta Imobi Cruzeiro



Bruno Lessa palestrando em alto mar em Cruzeiro organizado pelo Grupo ZAP



Myriam Tschitschin em evento Diálogos VGV em São Paulo-SP



Anderson Trinca em evento Diálogos VGV em São Paulo-SP



Deborah Seabra - Economista Sênior no Grupo ZAP em evento Diálogos VGV em São Paulo-SP



Sucesso absoluto no Cruzeiro organizado pelo Grupo ZAP



Rita Santos que foi apresentadora oficial do evento Diálogos VGV em São Paulo-SP



Denis Caldeira Diretor de Negócios Pequenas Empresas no Facebook no Diálogos VGV em São Paulo

5 riscos da retomada imobiliária e como se proteger deles

Que o mercado imobiliário retomou, isso está claro. Porém o que muita gente não observa é que existem riscos que acompanham esta retomada. Confira quais são os fatores a se atentar neste período e saiba como se proteger.



1 Os preços tendem a subir

Com base na lei mais básica da economia – a lei da oferta e da procura – os preços tendem a subir, principalmente se considerarmos que a demanda está aquecida e da redução do nível de estoques em diversas cidades do país. Ou seja, quanto maior a procura e menor a oferta, mais alto estarão os preços.

4 Superoferta de produtos

“Jamais lance um produto só porque a tipologia deste tipo de imóvel está vendendo bem”, comenta Bruno. Este foi um erro cometido por muitos incorporadores no último ciclo imobiliário que lançaram diversos apartamentos de 2 quartos e salas comerciais simplesmente “porque estava vendendo bem”.

Invista em uma boa pesquisa de mercado, converse com os corretores de imóveis, imobiliárias e os setores de vendas para não chegar ao ponto de multiplicar unidades que não terão condições de serem absorvidas pelo mercado.

2 Os custos de construção também tendem a subir

Quanto maior o volume e a euforia de obras, mais os fornecedores regularão seus preços.

“Isto aconteceu em 2008 e 2009 quando tivemos aquele grande boom imobiliário no Brasil e os fornecedores que até então estavam dimensionados para entregar uma demanda de produtos. Quando veio esta grande retomada, não tinham a mesma capacidade de atendimento. E o que aconteceu com o preço? Eles foram inflacionando”, disse Bruno Lessa.

Portanto, com os preços mais altos, o valor do imóveis também tende a subir. Um fator importante que poderá inviabilizar projetos ou até mesmo diminuir a margem de construtores e incorporadores.

3 Vai faltar mão de obra especializada

Este é um quesito a se atentar devido à provável escassez de bons profissionais no ápice do mercado. Isto porque, somente se atentando a este detalhe, será possível não permitir com que a qualidade caia, para que a operação não seja prejudicada e que a empresa e seu plano de negócio se mantenham ativas.

5 Cuidado com o plano diretor da cidade

Muitas cidades estão conduzindo discussões para atualização do seu plano diretor neste momento, o que deve permitir maior ou menor capacidade construtiva.

“Se você se apressar muito para poder lançar produtos simplesmente porque o mercado está bom, você pode perder uma grande oportunidade de ter um eventual melhor aproveitamento na sua área. É óbvio que também pode acontecer uma mudança para pior e que acabará desfavorecendo determinada área que você possui, mas o grande recado é a grande atenção aqui é para poder ficar atento com a mudança de plano diretor na sua cidade. Caso sua cidade esteja programando isto, participe das reuniões para que você possa conhecer a fundo as mudanças, propor soluções e obter o melhor desempenho e aproveitamento”, finaliza Lessa.



Consulte este conteúdo também em **vídeo exclusivo do Portal VGV**. Com base em ilustrações centrais, **CINCO PRINCIPAIS** itens são apresentados para norteio dos profissionais do setor.



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:
A Jornada de Compra do Imóvel
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



Livro:
A Chave da Venda de Imóveis
R\$ 39,99

“ 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