

# REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 3 - EDIÇÃO 9 - NOV.2019

## Crédito

Caixa lança linha de crédito imobiliário atualizada pelo IPCA

## Vendas

I-Buyer no Brasil: Tendência e demanda no mercado imobiliário

## Marketing

Venda de imóveis e vídeos: sinônimos de sucesso

## Incorporação

Palmas, no Tocantins, terá o prédio mais alto da região Norte do Brasil

"A HABITAÇÃO SOCIAL CONTINUA SENDO A PRIORIDADE DO GOVERNO."

## Governo Federal prepara Novo Plano Nacional para a Habitação

**Celso Matsuda**

Secretário Nacional de Habitação

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA

PORTAL  
VGV



# PREPARE SUA EMPRESA PARA



marketingsim.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

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](mailto:eventos@portalvgv.com.br)

MO  
BILIÁRIO  
Frans

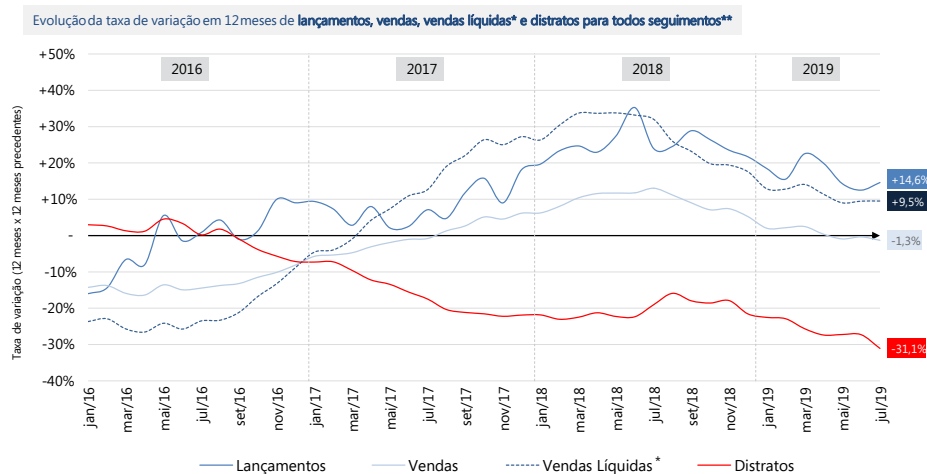
# Com forte queda nos distratos, vendas líquidas de imóveis novos avançam 11,0% em 2019

No acumulado até julho deste ano, o número de unidades distratadas recuou 34,1% em relação ao observado no mesmo período de 2018

Fonte:



## TENDÊNCIAS



# Superando a inflação em 12 meses, variação do preço locatário no país apresenta décima alta consecutiva

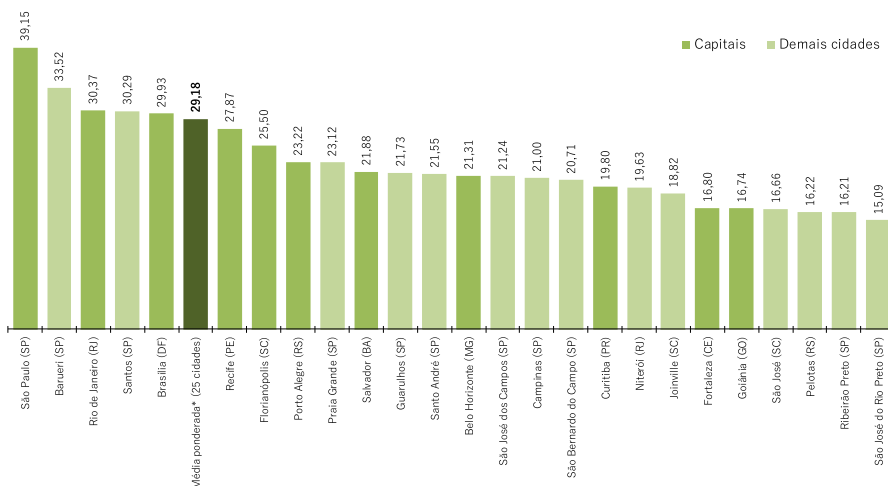
O impulso no preço dos aluguéis residenciais nas capitais brasileiras analisadas só não foram acompanhadas pelo Rio de Janeiro, RJ (-0,41%) e Recife, PE(-0,10%), sendo Curitiba, PR a capital de maior elevação (+1,10%).

Fonte:



## 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

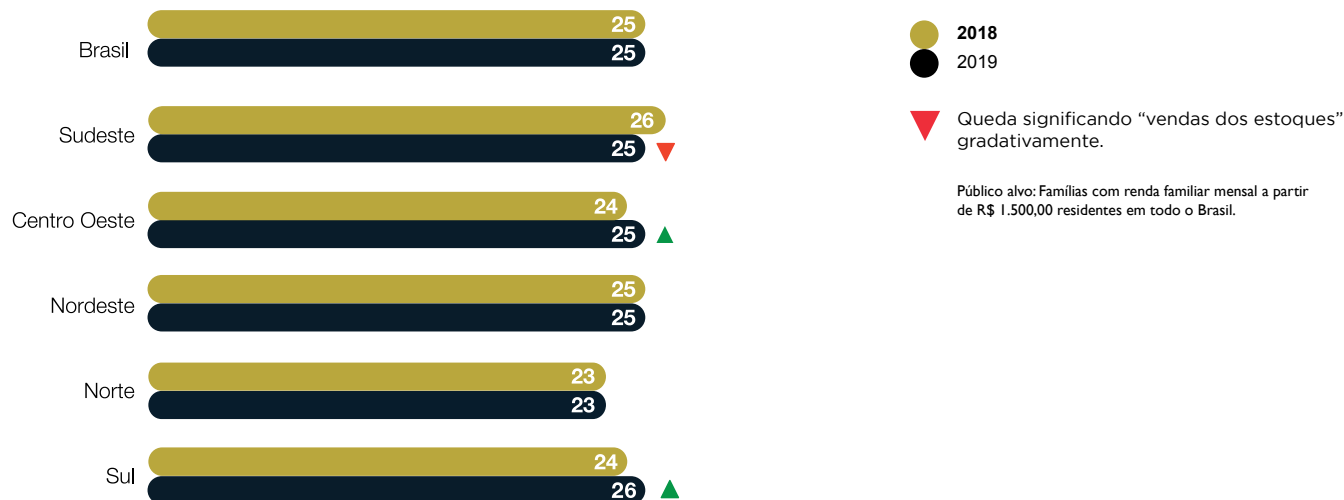
As intenções de compra medidas regularmente pela Datastore já apresentam aumento consecutivo nos últimos 4 trimestres (1 ano), isto somado aos principais números da economia tais como taxa de juros básicos mais baixa da história, inflação sob controle e demanda reprimida deve criar o cenário ideal para as primeiras explosões de vendas já em novembro/19 e um primeiro trimestre de 2020 surpreendente.



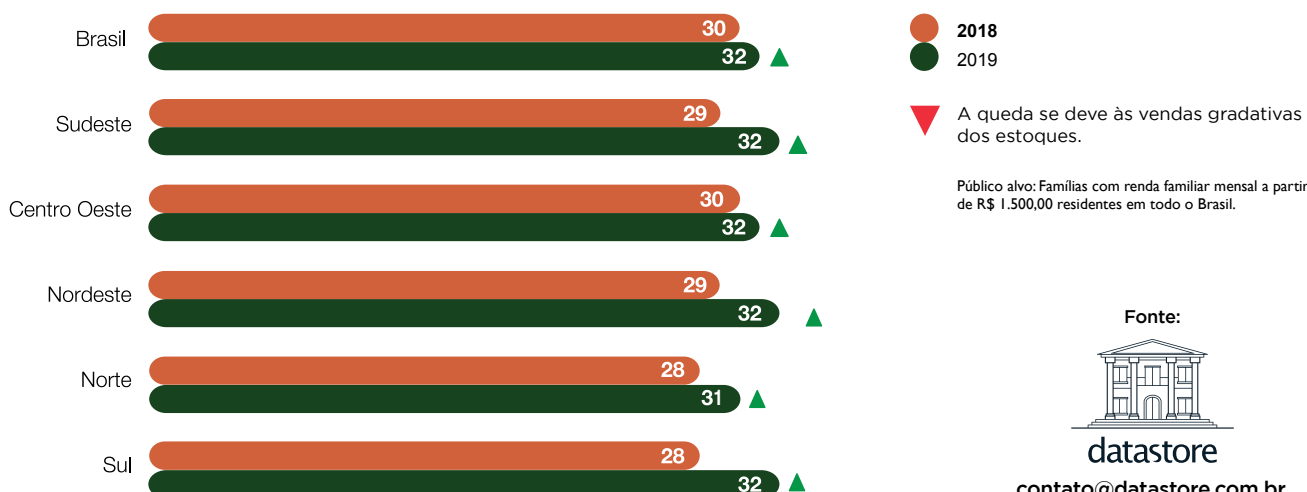
**Marcus Araujo**  
Presidente Fundador  
#enxerguemaislonge



## 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@portalgv.com.br

in /lessabruno

📷 /brunolessa.mkt

f /oliveiralessa

▶ /portalgv

🐦 /portalgv

# Editorial

## A importância do diálogo aberto e transparente entre o setor público e a iniciativa privada

Foi-se o tempo em que o diálogo e as relações entre Governo e iniciativa privada eram feitas de forma escusa e vista com maus olhos. Com toda a (r)evolução que temos visto na maneira como encaramos a política, o brasileiro está cada vez mais interessado e participativo.

Apesar de jovem, sempre me interessei por temas envolvendo políticas públicas e o impacto que isto gera no nosso dia-a-dia. Quando comecei a trabalhar no setor imobiliário, há mais de uma década atrás, isto se tornou ainda mais evidente, especialmente quando entendi o problema que se chama déficit habitacional brasileiro e como os programas habitacionais podem ajudar a solucioná-lo.

Embora nunca tenha me interessado pela militância política em si, nunca fugi de um bom debate e nunca deixei de reconhecer boas iniciativas. Quando falamos em habitação, por sorte e mérito não faltam bons exemplos de programas bem sucedidos tanto no âmbito federal, como é o caso do Minha Casa Minha Vida, como também no âmbito estadual, com políticas de governos que

complementam o trabalho executado a nível nacional ampliando o acesso à moradia. Como nem tudo são flores, é óbvio que todos os programas podem e devem ser melhorados e ampliados para conseguirem beneficiar mais pessoas.

E como podemos ajudar neste processo? Ao invés de apenas reclamar e criticar, seria possível fazermos alguma coisa a respeito? Bom, eu resolvi fazer. Convidei o Secretário Nacional de Habitação, Celso Matsuda, representante do Governo Federal, para debater com empresários da iniciativa privada as ideias que a pasta possui para as políticas públicas de habitação. Para minha grande surpresa, Celso aceitou o convite com a maior humildade do mundo e passou um dia inteiro com a gente apresentando ideias, respondendo perguntas e, principalmente, ouvindo muito. Ao final, ainda deu uma entrevista exclusiva para o Portal VGV que você confere na íntegra nesta edição.

Ao unir governo e iniciativa privada, quem ganha mais? A resposta é: nós, todos os brasileiros. Boa leitura!



## SUMÁRIO

- 6** EDITORIAL
- 8** PÁGINAS AZUIS  
**Governo Federal prepara Novo Plano Nacional para a Habitação**  
 Celso Matsuda
- 11** ACONTECE
- 14** MERCADO IMOBILIÁRIO REGIONAL  
**Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil**
- 24** PUBLIEDITORIAL
- 22** ARTIGO  
**Produzir imóveis melhores e mais modernos não depende só dos construtores. Depende de todos nós.**
- 27** MERCADO  
**Disputa entre corte de juros do crédito imobiliário é realidade nos bancos do país**
- 28** COLUNA SOCIAL
- 29** BANCA VGV



## EXPEDIENTE

## EDIÇÃO 9 - ANO 3 - NOVEMBRO 2019

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

Publicação especial do Portal VGV  
 Distribuição dirigida

Nenhuma parte desta publicação  
 pode ser reproduzida sem autorização  
 prévia do editor.

As informações contidas nos anúncios  
 publicitários aqui veiculados são de  
 responsabilidade dos anunciantes.



# Celso Matsuda

Secretário Nacional de Habitação

**Governo Federal prepara**

**Novo Plano Nacional para a Habitação**

Parar a agenda de um Secretário de Estado não é tarefa fácil, mas o Portal VGV conseguiu. Convidamos Celso Matsuda, atual Secretário Nacional de Habitação, para explicar aos empresários e executivos do setor imobiliário quais os planos do Governo Federal para a Habitação.

Além de participar do Congresso do Mercado Imobiliário do Recife-PE, organizado pelo Portal VGV, o atual Secretário Nacional de Habitação concedeu esta entrevista exclusiva sobre o futuro dos programas habitacionais no país. O conteúdo completo você confere a seguir.

**Celso, obrigado pela gentileza de atender ao convite do Portal VGV. De uma maneira geral, como o Governo Federal está enxergando os investimentos na área habitacional, os programas habitacionais, enfim, como o Governo está tratando a habitação?**

A habitação social continua sendo a prioridade do governo. Isto nas palavras do presidente Bolsonaro, isto nas palavras do ministro Paulo Guedes. Não faltarão recursos para a habitação. Não falta nenhum recurso, por exemplo, do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) para novas obras e novas construções em todo o país. Nós entendemos que temos que continuar avançado com o programa Minha Casa Minha Vida, é um programa de muito sucesso. Este programa vai continuar, vai ser modernizado. Nós também vamos criar um novo projeto visando uma nova lei de habitação no nosso país. Nesta nova lei de habitação nós estamos então, digamos assim, aumentando a capacidade e a potencialidade de investimentos nesta área de habitação social.

**Você comentou em novos projetos, novos programas. O Governo hoje está discutindo o novo Programa Nacional de Habitação que, ao que tudo indica, vai ser implementado a partir do próximo ano. Qual que é a principal característica deste programa? Hoje a gente tem o programa Minha Casa Minha Vida que já é bem consolidado. Estes programas eles vão coexistir ou um programa vai substituir o outro? Como isto vai ficar na totalidade? Como estes programas vão coexistir?**

Os programas atuais estão funcionando muito bem, com exceção do que chamamos do recurso para Faixa 1 – aqueles recursos 100% do Governo destinado à população mais carente –

estes recursos estão, digamos assim, escassos. Mas de qualquer forma, para investimentos na faixa 1,5, dois e três que são aquelas faixas de renda em que as famílias têm uma capacidade de pagar até trinta por cento da sua renda nós estamos ampliando bem porque os recursos estão disponíveis. São recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e me parece que isto não vai ser interrompido, pelo contrário, terá que ser aprimorado no sentido de criar mais facilidade, de ampliar o número de acesso por parte dos potenciais usuários. O que nós vamos ter com novos programas é principalmente visando uma parceria público-privada. Nós precisamos hoje desta integração, buscando novos fundings, novos recursos e esta parceria é inevitável, é imprescindível.

**Com relação ao papel do empresário, como é que o governo enxerga o papel do empresário neste cenário? O empresário é bem-vindo, o governo enxerga ele como um ente importante neste conjunto de iniciativas? De que forma que a iniciativa privada e o poder público eles poderiam se unir em prol da habitação?**

Olha, a iniciativa privada é imprescindível hoje para o governo. Principalmente na área de construção civil. A área de construção civil gera não só recursos, rendas mas principalmente emprego. Está gerando muito emprego e é um retorno muito rápido, então o governo tem um interesse, tem uma preocupação em atender este setor. Nós estamos mantendo reuniões contínuas. Esta nova lei, este projeto de lei que estamos elaborando, esta nova lei de habitação, conta sim com discussões permanentes com os setores, aprimorando seus dispositivos, criando novos programas, esta integração hoje é irreversível, imprescindível, necessária, para manter sobrevivendo e cada vez maior a construção de unidades habitacionais em nosso país.

**Falando ainda um pouquinho sobre este programa nacional de habitação, uma coisa que chamou a atenção quando eu tive acesso a ele, é o critério de regionalização. Estão sendo consideradas muitas características regionais. Em um país com dimensões continentais, como é o caso do Brasil, é importante que se tenha realmente especificidades em cada uma das regiões. De onde que saiu este olhar para o critério regional do programa?**



Celso Matsuda no Fórum ESTADÃO-FAAP  
Fonte: revista.faap.br

Hoje, quando nós definimos, por exemplo, o valor do imóvel, este valor é para todo país. Mas nos constatamos hoje que o valor do imóvel muda muito... Muda, por exemplo, um valor de imóvel na região Sudeste e outra na região Nordeste. Existe todos os aspectos de custos de material de construção, acesso à fontes de matéria-prima, transportes e o próprio custo da obra em si, envolvendo folha de pagamento inclusive. Então diante disto nós resolvemos criar o que nós chamamos de um "fator de localização", em cima deste conceito de regionalização. Assim nós estamos criando algoritmos capazes de equilibrar, fazer um balanço entre custos de obras a ser financiadas nas diversas regiões do país. Cada uma destas regiões tem características diferentes, tem atuações diferentes e tem necessidades diferentes, então sobre este aspecto é o que nós estamos atuando agora.

**Celso, para a gente poder finalizar, vai haver funding para isto tudo? O ministro Paulo Guedes já falou que não vai faltar recurso para a habitação mesmo que eventualmente haja algum contingenciamento de recurso, a habitação do nosso país, os recursos habitacionais, eles estão garantidos?**

Sim, nós vamos ter uma limitação, por exemplo, com o recurso do Tesouro... mas para isto então nós vamos atender prioridades. Nós vamos atender principalmente aquela população, digamos assim, que moram em áreas que foram atingidas por calamidade pública, ou por problemas aí de assentamentos precários e coisas desta ordem. Mas vamos investir também principalmente em criar maiores oportunidades para que a população possa alcançar. E nesse sentido, os fundings estão sendo procurados e detectados. O Ministério da Economia inclusive criou um grupo de trabalhos neste sentido e nós estamos aí desenvolvendo todo um trabalho conjunto com a economia, com a Caixa Econômica Federal e com outros bancos inclusive privados.

**Agradecemos imensamente à gentileza do Sr. Celso Matsuda, Secretário Nacional de Habitação, pela colaboração na entrevista e no esclarecimento de informações que estão sendo tão demandadas por profissionais da área de habitação.**

**“ A habitação social continua sendo a prioridade do governo. ”**

**Celso Matsuda**  
Secretário Nacional de Habitação



Celso Matsuda no Fórum Nacional de Hab. de Interesse Social  
Fonte: abc.habitacao.org.br/



**Confira a entrevista na íntegra:**  
<https://youtu.be/rtpSIN3zDso>

*Continue ligado nas notícias do Portal VGV. Cadastre-se em nossa NewsLetter para receber um conteúdo personalizado da sua região, e aproveite para seguir as redes sociais do Portal VGV.*



## Banco Central lança nova página sobre informações do mercado imobiliário

A nova publicação é resultado da compilação de informações recebidas pelo Banco Central através do Sistema de Informações de Créditos – SCR, Sistema de Informações Contábeis – COSIF, Direcionamento dos Depósitos de Poupança – RCO e dados das entidades de depósito e registro de ativos.

Com a mudança, passam a ser divulgadas séries mensais com detalhamento sobre fontes de recursos, direcionamento, valores contábeis, novas contratações, estoque de crédito e detalhes dos imóveis financiados como, por exemplo, seu tipo (apartamento ou casa), número de dormitórios e forma de garantia (hipoteca ou alienação fiduciária). A nova página, atualizada em base

trimestral, contém gráficos das principais séries e apresenta, no formato de dados abertos, informações detalhadas por estado da federação.

A iniciativa está alinhada aos preceitos de transparência ativa da Lei de Acesso à Informação (Lei nº 12.257, de 18 de novembro de 2011) e à dimensão Transparência da Agenda BC#, que aprimora a divulgação de informações de interesse público pelo BC.

O acesso as informações estão no site:

<https://www.bcb.gov.br/estatisticas/mercadoimobiliario>.

# Novidades do mercado imobiliário são pautadas no Conecta Imobi 2019

*Sexta edição do maior evento do mercado imobiliário na América Latina reúne maior número de público até o momento com palestrantes e convidados ilustres*

Novidades, interação e muito aprendizado: neste ano, o Conecta Imobi reuniu na capital paulista mais de seis mil participantes para abordar temas como tecnologia, marketing e vendas do mercado imobiliário.

Tudo ocorreu no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP), entre os dias 24 e 25 de setembro. Ao todo, foram mais de 300 cidades de todos os estados do Brasil representadas pelo público visitante, que superou em 25% a marca do ano anterior. Lançado em 2014, o Conecta Imobi se consolidou como o maior evento do mercado imobiliário na América Latina. Além do expressivo público participante, nesta edição também contou com mais de 100 palestrantes e 50 expositores. Ainda assim, os quatro pavilhões e os mais de 19 mil m<sup>2</sup> foram suficientes para abrigar todos os presentes e o vasto conteúdo abordado em ambos os dias.

## PRESENCAS ILUSTRES E INSPIRAÇÕES AO SETOR

Os profissionais e as empresas renomadas que estavam presentes dialogaram principalmente a respeito das inovações do setor, além de abordarem cases de sucesso e outros insights pertinentes à área.

Entre as principais presenças estavam Elie Horn (fundador e presidente do Conselho de Administração da Cyrela), Mariana Ferronato (diretora de marketing do Grupo Zap), Alexandre Frankel (CEO da Vitacon), o economista e palestrante Ricardo Amorim (um dos economistas mais influentes do mundo), o fundador e CEO da Polishop, João Appolinário (que também apresenta o programa Shark Tank Brasi) e até a empresária e cantora Anitta. No entanto, o ponto mais alto do evento foram as apresentações feitas por profissionais corretores de imóveis com atuação cotidiana, pessoas comuns que não são visíveis aos olhos da grande mídia mas que possuem grande sucesso em suas ações e puderam compartilhar suas experiências. Para encontrar estes profissionais e cases espalhados pelo Brasil, o Conecta Imobi contou com a majestosa curadoria de conteúdo de Denis Levati.

Na mesma edição, o diretor do Portal VGV e autor dos livros "Marketing Imobiliário" e "Marketing de Relacionamento" completou sua trilogia especialmente no evento. A oportunidade de lançar no evento o livro "A Jornada de Compra do Imóvel: as etapas que o cliente percorre até chegar ao sim", com dados que contemplam todos os

estados do país, segundo Bruno Lessa, é mais um motivo de felicidade.

"É incrível ver como uma iniciativa se tornou tão indispensável para o mercado imobiliário brasileiro. O evento que até pouco tempo era só uma ideia, hoje é uma realidade que movimenta milhares de pessoas e dita tendências. Fico muito feliz e orgulhoso de poder ter participado de todas as edições, sempre compartilhando conteúdo para o desenvolvimento dos profissionais que atuam neste mercado", afirmou Bruno Lessa.

## NETWORKING E OBTENÇÃO DE RESULTADOS

Seja nos palcos ou nos corredores, o networking também era uma oportunidade presente na data. E ali, além de várias palestras referentes ao mercado da construção civil e temas correlatos, outro aspecto usualmente abordado era a nova forma de comportamento do consumidor. O que faz pensar que depois desta, que é a sexta edição do maior evento do mercado imobiliário na América Latina, a obtenção de resultados no setor certamente será somente uma mera consequência.

# Quer aumentar o seu VGV em até 30%?

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

 sistema de personalização

 diferencial de vendas

 sem investimento inicial

 reduz chamadas no sac

 relatórios e total controle

Acesse, simule e cadastre-se agora mesmo em:

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

 PERSONALAR



# Os desafios do mercado imobiliário de Roraima

*Fluxo intenso de imigrantes enfatiza o instável cenário econômico de crise e o sistema político ditatorial no país fronteiro com Roraima, a Venezuela*

Que o mercado imobiliário vive de altos e baixos, todos sabem. No entanto, para Roraima, o Estado mais ao norte do Brasil, os desafios vão além. Entre as dificuldades nas diversas áreas da região, sem falar nos casos de xenofobia registrados, o mercado imobiliário roraimense se debate diante do intenso fluxo migratório venezuelano.

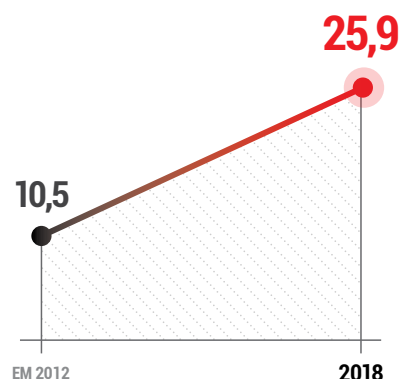
Embora o Brasil seja um país enorme, o desembarque de aproximadamente 180.000 venezuelanos desde 2016 tem significado um transtorno em Boa Vista e mais especificamente em Pacaraima, RO. A distribuição de indivíduos oriundos da imigração, contudo, ainda é uma realidade um tanto distante em um estado que, por sinal, é o menor em termos populacionais e de PIB.

É o que comenta o corretor roraimense há 35 anos, Erasmo Sabino. "Isso tem causado graves transtornos econômicos e sociais para a administração da capital, pois sem receber dinheiro da União, como e na quantidade que deveria, a Prefeitura está enfrentando sérios problemas. Principalmente para, conforme manda a Constituição e as leis brasileiras decorrentes dos tratados internacionais dos quais o País é signatário, **prestar assistência aos venezuelanos que aqui se radicaram, principalmente quanto aos serviços de saúde e educação. Os quais, aliás, mesmo antes da chegada dos venezuelanos já viviam em situação de precariedade**", comentou.



## NO MUNDO

Número de indivíduos na condição de refugiados (em milhões)



## O mercado imobiliário

Para Erasmo, Roraima reflete a situação nacional no segmento. Mecanismos para reaquecer esse mercado e maior atenção do Governo Federal sempre foram batalhas constantes e que podem ser combatidas diminuindo a burocracia, fomentando a concessão de créditos para financiamento de imóveis, principalmente os novos, e criando políticas públicas que não sejam apenas paliativas, mas que assegurem um crescimento continuado e consolidado próximas décadas.

Mas ainda conforme a corretora Keyth Osvaldo, o mercado local sofre principalmente após a imigração desenfreada que, em uma epidêmica crise, gerou muito desemprego. "Muitos investidores têm receio de fazer investimentos devido à incerteza de como ficará o estado daqui mais dois anos, mesmo com a baixa dos preços dos

imóveis e das taxas de juros habitacional, as pessoas estão contidas. Mas, por outro lado, pessoas com maior poder aquisitivo encontram oportunidade de bons negócios vendendo seus imóveis para sair da cidade, na busca de um lugar mais estável".

Com o preço do aluguel disparado e o desequilíbrio entre as relações de oferta e procura, novos empreendimentos também podem surgir. "Com tanta gente precisando

de um teto, é enorme a perspectiva de que, resolvidos os problemas conjunturais, essa demanda seja atendida com novos empreendimentos. As terras urbanas de Boa Vista, por exemplo, se legalizadas, comportarão muito espaço para novos loteamentos e também para construção de conjuntos de casas populares, como ocorreu com o programa Minha Casa Minha Vida até alguns anos atrás", reforçou Erasmo.



## NAÇÕES QUE MAIS RECEBERAM SOLICITAÇÕES EM 2018

1º	Estados Unidos	254.300
2º	Peru	192.500
3º	Alemanha	161.900
4º	França	114.500
5º	Turquia	83.800
6º	<b>BRASIL</b>	<b>80.000</b>

Fontes: Agência da ONU para Refugiados (Acnur), Polícia Federal e Comitê Nacional para os Refugiados (Conare)



# Industrialização na construção civil gera redução de custos, reduz prazos e aumento eficiência na execução de obras



*Processo econômico, produtivo e de maior qualidade está em ascensão no segmento*

A industrialização é um processo antigo que acompanha a humanidade desde tempos remotos, mas para o segmento da construção civil é algo relativamente recente e que ainda apresenta produtividade muito baixa quando comparado com outras indústrias, setores e a própria economia mundial.

“O principal ponto crítico para nós talvez seja justamente a questão da produtividade, por isto a importância de processos como a industrialização no setor da construção civil, na qual a gente acaba tendo uma improvisação bem menor”, declarou o Gerente Desenvolvimento de Novos Negócios da TecVerde, Edvaldo Corrêa.

Com a ideia central da empresa em fazer mais, melhor e com um custo menor, muitos outros proveitos estão acoplados. Com uma precisão milimétrica ocorre a padronização de obras, isto sem falar na forma como a tecnologia em si garante um acompanhamento da cadeia de suprimentos e de custos mais preciso e de qualidade, oportunizando uma redução de prazos e otimização do tempo de obra.

Edvaldo ainda reforça que desde as matérias-primas este acompanhamento é primórdio. “Você consegue ter uma matéria

selecionada e um acompanhamento bem efetivo. Você também não está sujeito às intempéries (chuva, vento, enfim), pois está em um ambiente fechado com o acompanhamento direto dos gestores e equipes técnicas de qualidade”.



## SUSTENTABILIDADE E MÃO DE OBRA APRIMORADA EM PRÁTICA

“Aqui temos uma demanda bem menor por mão de obra e uma mão de obra mais qualificada. Com este sistema acabamos tendo condições de dar mais atenção e estrutura de uma forma geral para o time técnico portanto”, explicou o profissional.

Além disto, há o viés sustentável. Com bem menos desperdício, ele afirma que pode aproveitar praticamente todo o insumo, sendo que ainda são consideráveis as

próprias fontes de matéria prima que podem ser de origem renováveis.

“Nós estamos dentro de um ambiente muito limpo e organizado também, mas é interessante analisar os resultados de tudo isto. Em relação a construtoras e incorporadoras que mantêm seu processo artesanal, aqui tudo tende a ser três vezes mais rápido. Nossa redução de resíduos chega a 85% e utilizamos 90% menos de resíduos hídricos com a automatização de 75% de nossas atividades”, completou Edvaldo.

### Sobre a TecVerde:

Há dez anos inovando no mercado, a TecVerde foi fundada pelos estudantes de Engenharia Caio Bonatto, Beto Justus e Lucas Maceno com o objetivo de tornar o setor da construção civil mais industrializado e sustentável.

Localizada na região Sul e presente em nove estados brasileiros, a empresa de construção civil pioneira em tecnologia woodframe, também foi premiada em 1º lugar na categoria P&D do Prêmio de Inovação e Sustentabilidade da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), através do Projeto “P&D PARA CONSTRUÇÃO DE CASA EM 1 DIA”.

grupo **ZAP**

///  
///  
///  
///  
///  
///  
///

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

O poder de

 VivaReal +  zap

[www.grupozap.com](http://www.grupozap.com)

# Mudanças na sociedade provoca alterações no perfil dos loteamentos de Goiânia

*Descubra como e a razão pela qual os espaços "grandes" se tornaram menores, mais eficientes - e mais caros*



Goiânia, a capital do Estado de Goiás e uma das cidades mais prósperas do Centro-Oeste brasileiro, é conhecida no mercado imobiliário por uma grande peculiaridade: os loteamentos. Culturais na cidade, são frequentes os lançamentos deste tipo de imóvel. No entanto, nos últimos anos, o perfil dos lotes ofertados tem passado por uma notória mudança: a redução de seus tamanhos. Para entender este fenômeno, fomos conversar com Marcus Araujo, estatístico e fundador da Datastore e um dos detentores do maior banco de dados de intenção de compra de imóveis da região.

Já nos minutos iniciais da entrevista à Revista Portal VGV, Marcus Araujo já comenta: "Goiânia é singular. Para começar quase todo mundo de lá tem algum parente que já foi ou é fazendeiro na região, então todos são acostumados com muito espaço". Mas, de fato, o que ocorreu nos últimos anos chama a atenção.

**Há 10 anos, um dos terrenos em condomínio fechado mais demandado apresentava algo como 550 m<sup>2</sup>, enquanto hoje as metragens tendem a beirar os 250 e 300 m<sup>2</sup>**

Segundo Marcus, os fatores estão atrelados a uma nova forma de viver da década: "A principal mudança recente é

a chamada "compactação dos imóveis". As novas gerações de compradores querem lotes menores, mais práticos e com mais serviços ligados à economia digital. Exemplo disto são inovações como implantar refrigerador nas portarias dos condomínios de modo a receber alimentos sem que os moradores estejam em casa, a integração de aplicativos que liberam visitantes nas portarias ou plataforma para embarque em carros de aplicativos".

## EFICIÊNCIA EM VÁRIOS LOCAIS

Os imóveis que, portanto, custam menos para construir, menos para manter, limpar e até apresentam vantagens aos moradores quanto a taxas de IPTU, vêm sendo extremamente eficientes. Como Marcus aponta estes ainda tendem a compactarem-se ainda mais na capital do Goiás e em várias localidades, aliás.

Conforme explica, o Centro-Oeste é seguido da região Sul do país – considerada uma das mais empenhada no sentido de compactação. Ao lado destas, este efeito está acontecendo de forma acelerada também no Sudeste e, de forma ainda mais intensa, no interior de São Paulo.

"Na verdade é mundial. O planeta precisa respirar e, para isso, os humanos precisam e querem ocupar menos espaço. Estes

produtos imobiliários reduzidos têm alta demanda, então deverão valorizar-se nos próximos anos. Os investidores já perceberam e por isto já estão voltando às compras", alertou Marcus.

E para compreender ainda mais as mudanças que ameaçam eclodir, Marcus recomenda: "A dica é sempre estudar o mercado, mas não estudar pelo lado da vendas passadas ou do estoque disponível. Isto porque as vendas passadas e o estoque já estão dizendo: "é passado", e não explicam os fenômenos futuros. Apenas estudos de demanda, como os que a Datastore faz, explicam o futuro imediato, ou seja, as demandas que ainda não foram atingidas", finaliza o estatístico conhecido nas redes sociais como "O Mago do Imobiliário" por suas previsões.



**Marcus Araújo**  
Presidente Fundador da Datastore

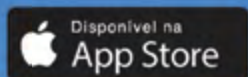


# Mais simplicidade no processo de vendas imobiliárias

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](http://www.mega.com.br/vimob)



**vimob**

powered by  **mega**  
sistemas corporativos

# Imune à crise, segmento de alto padrão segue forte em São Paulo



*De alto poder aquisitivo, a classe compradora desses imóveis é limitada, mas suficiente para manter o nicho em alta*

A tendência vai na contramão nacional. É o que explica Thiago Granato, formado em Relações Públicas e que atualmente é corretor de imóveis e fundador da 4House – Luxury Real Estate – agência imobiliária especializada em propriedades residenciais de alto padrão no Brasil e exterior.

Com movimentações locatárias e de vendas agitando-se ainda mais na capital paulista, o perfil dos consumidores é peculiar apesar de crises. “Este nicho de mercado é menos suscetível a crise econômica porque eles independem tanto de outros quesitos que afetam a vida da população em geral. Um cliente que tem mais recursos, por exemplo,

não necessariamente precisa de um financiamento, pois ele já tem liquidez. As locações para este público também são muitas vezes quitadas e pagas pelas empresas”, ressaltou.

E para Thiago, toda esta demanda flui em virtude das grandes empresas, multinacionais e a despontada situação socioeconômica no Sudeste do país, desenvolvendo, assim, um perfil de público que está disposto a pagar caro para morar em regiões que lhes agradam, principalmente com boa infraestrutura, transporte público e segurança. Além disso, há a escolha por áreas que são próximas aos seus empregos ou de renomadas escolas.



## AS LOCALIZAÇÕES EM FOCO

Itaim Bibi Vila Nova Conceição  
Jardins\* Moema Vila Olímpia  
Cidade Jardim Alto de Pinheiros  
Vila Madalena Perdizes  
Anália Franco

\*Jardim Paulista, Jardim América, Jardim Paulistano e Jardim Europa

***“Todos os clientes que chegam têm sua importância. Todos devem ser trabalhados, nunca se esquecendo de desenvolver relacionamento porque acima de tudo este é um negócio de pessoas para pessoas”***

- Thiago Granato



Ele ainda diz que nos empreendimentos luxuosos há preocupação até nas garagens, onde o solo é próprio para a circulação de carros esportivos.

A personalização também é uma premissa, visto que muitas construtoras em São Paulo dão esta opção durante o estágio da obra. Assim, cada morador arquiteta as peculiaridades do seu imóvel com a originalidade preterida.

exigentes, informadas, que viajam e sabem o que querem. É importante a gente acompanhar as tendências e as novidades que este público almeja, estudar e ouvi-los”.



Em 2019, o número de milionários no Brasil chegou a 259 mil, o que representa um aumento de 19,35% em comparação com o ano anterior

#### ASPECTOS CONSTRUTIVOS

Entregando imóveis compactos ou espaçosos, as empresas deste segmento, nesta década, são quase uma grife. A localização segura e privilegiada, o padrão de construção e materiais utilizados em obras trazem exclusividade e primor nos arrojados projetos arquitetônicos de seus empreendimentos. Além disto, todas as bem desenvolvidas áreas comuns do prédio (lazer e infraestrutura) conotam status e conforto.

“Desde o design de interiores ao que está em volta, tudo é agregado ao preço final do imóvel. Por exemplo, aqui em São Paulo se preocupam muito com a questão do silêncio dentro da unidade, então as unidades vão ter um revestimento especial nos pisos, as lajes vão ser muito mais grossas, os caixilhos nas janelas também vão ter um isolamento acústico contra o ruído externo”, complementou Thiago.

#### PÚBLICO

Chegando com maior segurança e tranquilidade, a parcela de cliente proveniente de indicações é muito importante dentro do nicho. Contudo, conforme ressalta Thiago, parte chega também de um ambiente virtual – site, mídias sociais ou até por anúncios no próprio Google.

“Você tem que tratar este público como se fosse um familiar seu. É um cliente muito leal, então a reputação que este profissional ou esta empresa precisa passar deve ser impecável. São pessoas que geralmente são atendidas bem em todos os setores da vida, têm bons médicos, bons advogados e, portanto, bons corretores”, comenta o profissional.

A ajuda genuína e não o mero “empurra-empurra de estoques” são detalhes fundamentais: “São pessoas bem

Para finalizar, Thiago declara esperançoso: “Eu sou muito otimista em relação a este mercado que estou atuando. O número de milionários no Brasil não para de crescer e, apesar de toda crise econômica dos últimos anos, está em uma ascendência muito alta e interessante”.



**Thiago Granato**  
Fundador da 4House

# Lições de um corretor de imóveis do Nordeste: até que ponto há influência do profissional na decisão de compra do imóvel?

*Profissional de Alagoas dá exemplo de relacionamento interpessoal e dicas para demais profissionais de corretagem*

Corretor de imóveis na cidade de Arapiraca, agreste de Alagoas, Denisson Carlos consolida a sua marca própria e obtém sucesso nestes cinco anos de profissão em que diz ter conhecido o seu público-alvo basicamente pelas conversas.

Durante 10 anos, Denisson trabalhou como garçom em um restaurante na zona Sul do Rio de Janeiro, fator este que atribui à sua desenvoltura nos negócios. "Gostar de ajudar as pessoas influencia nesta desenvoltura. É importante ao corretor reconhecer que as conversas podem sim ser levadas ao lado business", completou ele.

Com o bloqueio fatídico que por vezes os corretores da área passam, ao chegar à cidade alagoana Denisson passou exatos seis meses sem fechar vendas, até que decidiu realizar um curso do Creci-AL e embarcar de vez no curso de Gestão de Negócios Imobiliários da Universidade Luterana do Brasil de Alagoas.

Credenciado no Creci-AL e já formado em Marketing Digital pela Unicesumar, o profissional passou a divulgar seus trabalhos virtualmente.

Atuando em uma cidade no Nordeste do país com 250 mil habitantes, o corretor estima que, destes, 20 mil anseiam pela compra de um imóvel, sendo que 12 mil, ou seja, cerca de 5% da cidade, já são seus seguidores atualmente.

***As pessoas são o motivo da nossa existência***

- Denisson Carlos

## **SOBRE ESFORÇAR-SE E BUSCAR A DIFERENÇA EM SEU NEGÓCIO**

Ao se referir sobre os diferenciais



de sua marca, Denisson ressalta indubitavelmente que é o "lado pessoal" que marca presença no online, mas também no offline: "O diferencial é explorar o lado humano do cliente e ser de fato humano, porque quando o atendimento é bom, é natural".

Educação financeira também é um dos lemas no serviço prestado, no qual uma das principais etapas em caso de não aprovação no processo de compra é o mapeamento do porquê não foi aprovado o crédito e como, afinal de contas, aprovar.

Abordando portanto somente empreendimentos no segmento Minha Casa Minha Vida, Denisson aproveita para ressaltar a importância do corretor no segmento imobiliário. "O corretor é fundamental, pois em um mercado tão imprevisível e, de certa forma, criterioso como é o MCMV, é ele que faz a intermediação de venda, como uma espécie de canal".



não absorver os dilemas dos dias em que o próprio cliente não está tão simpático assim. “Nem todos os dias são dias bons, a gente lida com pessoas e estas devem ser tratadas bem”.

E se não passasse disto, os desafios em fechar as contas e manter uma estabilidade no negócio, segundo ele, ainda são preocupantes, mas não necessariamente impelem sua felicidade. Afinal, segundo ele estresse faz parte do negócio, contudo “tem que amar e ser feliz no que se faz, pois só assim faz-se história todos os dias”.

“Como o Bruno Lessa diz em seus três livros, imóvel não é um bem imediatista, há uma estruturação de ideia e o tempo próprio de compra de cada cliente. Eu sou muito grato pela confiança daqueles que compram comigo um bem tão caro”.

Denisson fecha declarando que o público precisa de informação. “O corretor precisa entender que não meramente venderá, mas educará o cliente”.



#### **A INFLUÊNCIA NA COMPRA DO IMÓVEL**

No desafio da questão mercadológica, entre oferecer a verdade e a expertise, há uma questão de integridade. “Os clientes compram os imóveis e não exatamente o cimento ou os demais itens isolados que formam sua casa. Não posso vender uma casa que não seja de uma construtora que ofereça uma boa qualidade. Quero que os clientes saibam que fecharam um bom negócio, ainda mais sabendo que um cliente leva ao outro”.

Neste ponto, Denisson ressalta que o respeito ao cliente consiste também na transparência e principalmente na honestidade em relação ao valor venal dos imóveis.

#### **VENDA INTRÍNSECA**

Para fechar, ele ressaltou que nem sempre o corretor está bem, mas que neste processo é muito importante um toque de empatia e compreensão da corporação. Além disto, a sabedoria do profissional em



**Denisson Carlos**  
Consultor de imóveis



# Marketing SIM, agência de soluções integradas de marketing focada no setor imobiliário, comemora 10 anos de existência

*Ao longo da última década, agência já realizou mais de R\$ 7 bilhões em VGV de lançamentos imobiliários*

No último dia 25 de setembro, um rooftop na aclamada Avenida Paulista, em São Paulo, parou para receber grandes players do mercado imobiliário. O motivo era nobre: a agência Marketing SIM estava comemorando 10 anos de existência. Dentre os convidados, estavam presentes colaboradores, familiares, investidores, clientes da agência e muitas personalidades do mercado imobiliário. Houve até quem fizesse uma ressalva bem humorada alegando que era um painel do Conecta Imobi, o maior evento imobiliário da América Latina, afinal mais de 10 palestrantes do evento estavam presentes na festa.

Marco não somente para a agência, mas principalmente para o mercado, a noite foi regada por excelentes companhias e, claro, por muita gratidão em relação à trajetória do grupo.

Relembrando este percurso, onde os projetos lançados em todo o Brasil (e até no exterior) já contabilizam mais de R\$ 7 bilhões em VGV, o diretor e fundador da empresa, Bruno Lessa, publicou em suas redes sociais:



## Bruno Lessa

"Parece que foi ontem que comecei na sala de casa, antes e depois do expediente, a desenhar o projeto de uma pequena empresa de marketing.

Parece que foi ontem que o meu parceiro de vida Marcos Ricardo – na época passando por uma fase difícil – acreditou neste projeto de empresa e com a decisão mais corajosa do mundo topou esta empreitada comigo.

Parece que foi ontem que eu estava morrendo de medo de pedir demissão do meu emprego, mas para minha surpresa, não só aceitaram a demissão como me incentivaram a abrir a empresa desde que fossem o primeiro cliente (e que segue com a gente até hoje).

Parece que foi ontem que começamos a fazer campanhas... e hoje fazemos história".



## Ricardo Coelho

"Quando conheci o Bruno já vi como era um cara cheio de conhecimento e como queria ajudar os outros. Começamos com o Vitrine Publicitária – um projeto que levava informação e auxiliava na montagem de portfólio de estudantes de publicidade. Demoramos seis meses para montar o site e a nossa principal dificuldade, como empreendedores, sempre foi entender o negócio.

Depois disto a Marketing SIM surgiu e, com o tempo, muita coisa o Bruno me fez enxergar. A questão não era o dinheiro em si, mas a posição que sempre tomamos. Tanto que até hoje a gente tem uma relação de respeito e amizade com os colaboradores antigos. Neste meio tempo, o Bruno comentava comigo a vontade que tinha de passar conhecimento. E a gente sempre abria as reuniões e fazia consultoria falando a mesma coisa. Foi aí que eu o joguei de vez no fogo com a primeira palestra. A partir disto nascia o Portal VGV e também os livros. Sinto que a minha missão foi contribuir para o Bruno achar o próprio caminho e, juntos, fazermos a diferença na vida de muitas pessoas."

Um dos casos que Ricardo Coelho mais tem orgulho de contar é o do funcionário mais antigo da agência, o atual diretor de arte, Paulo Carvalho. "Ele buscava uma colocação profissional, indiquei ele para a agência e em menos de dez minutos ele já foi chamado. Foi engraçado por que eu não esperava isto de forma tão rápida. Ingressou como estagiário e hoje já está casado, com apartamento próprio e até virou diretor de arte na Marketing SIM. Quer dizer, é incrível saber deste crescimento e também fazer parte disto tudo", afirmou.



## Paulo Carvalho

A Marketing Sim é mais bem mais que uma agência, aqui é lugar de partilha de conhecimento e caminhada onde todos crescem juntos.

Obrigado Bruno e Ricardo!

Com a presença no evento de funcionários atuais e antigos, uma coletânea de memórias e homenagens aos atuais representantes da equipe Marketing SIM (Felipe Rodrigues, José Bonifácio, Lays Bento, Murillo Fagá e Natália Fontini) também receberam destaque. Representando as famílias de todos os colaboradores, a empresária Maria Fernanda Mateus também recebeu homenagem especial do seu cônjuge, Bruno Lessa, durante o discurso.

"Comemorar 10 anos em um país como o Brasil onde a maior parte das empresas não passa do primeiro ano de vida é motivo de um grande orgulho, afinal 10 anos não são 10 dias. É incrível ver o quanto fizemos ao longo de todo este tempo – e o quanto ainda temos por fazer. Só tenho a agradecer a todos que contribuíram para esta história", finalizou Bruno Lessa.



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



## Produzir imóveis melhores e mais modernos não depende só dos construtores. Depende de todos nós.

Que o ciclo de desenvolvimento imobiliário é muito longo, isso é um fato. Considerando compra do terreno (ou dos terrenos, quando este processo envolve a compra de múltiplas áreas até formar um lote edificável), desenvolvimento de um projeto, aprovação nos órgãos competentes, obtenção de alvarás e licenças ambientais, identificação do melhor momento de mercado para o lançamento, construção e entrega, lá se vão no mínimo 5 anos – isso sendo otimista. Não são raros os casos em que este processo se estende por mais de uma década. Isso significa que quem empreende na área imobiliária hoje no Brasil precisa pensar no futuro, em imóveis que atendam não somente às demandas de hoje, mas, principalmente, nas demandas dos consumidores que ainda estão por vir.

Nos últimos anos, tive a oportunidade de rodar o Brasil inteiro através dos eventos do Portal VGV e ver de perto como a vida dos empreendedores da área imobiliária não é fácil. Realizamos em todas as regiões do país e também no Distrito Federal a série de eventos denominada “Congresso VGV”, onde levamos para os incorporadores locais dados de mercado, estudos sobre o novo perfil do consumidor de imóveis de cada região, as demandas não atendidas e as tendências para as moradias do futuro. Pois bem, por mais que todos tenham se sensibilizado com a necessidade de pensar novos modelos de moradia para o futuro, um grande entrave emergiu limitando a todos nós: o Plano Diretor dos municípios brasileiros.

Apenas para exemplificar um caso de uma grande cidade brasileira: como podemos produzir imóveis para uma sociedade que está se livrando da dependência do automóvel, com uma juventude que não deseja mais o carro e já usa transportes alternativos, se o Plano Diretor desta cidade obriga que as novas construções – que, relembre, serão entregues no futuro – devem obrigatoriamente ter duas vagas na garagem? Como baratear o custo de novas moradias e preservar o meio ambiente para um público que almeja por personalização se o Plano Diretor obriga que revestimentos sejam instalados, mesmo sabendo que serão quebrados e gerarão resíduos na natureza?

Considerando que o Plano Diretor, estabelecido na Constituição Federal de 1988 e obrigatório para municípios com mais de 20 mil habitantes (ou seja, quase 1/3 dos municípios brasileiros) é uma prerrogativa municipal – e considerando que somos nós, cidadãos, que elegemos os nossos representantes perante Câmara Municipal e Prefeitura, está mais do que na hora de chamarmos a responsabilidade para nós de forma que sua atualização seja feita não só atendendo às demandas atuais, mas, principalmente, às futuras.

Esta é a hora de nós, profissionais do setor e detentores de boa parte do conhecimento que envolve o desenvolvimento imobiliário, assumirmos o nosso protagonismo e estimular o diálogo com a população, urbanistas, especialistas da área e, claro, com os representantes públicos. O desenvolvimento de uma sociedade melhor passa por nós. Pelo bem do futuro, não podemos fugir da nossa missão.

# Disputa entre corte de juros do crédito imobiliário é realidade nos bancos do país



O movimento dos bancos segue a redução mais recente da taxa básica de juros pelo Banco Central. O último corte de juros do financiamento imobiliário havia sido feito pelo banco no dia 18 de setembro, quando o Comitê de Política Monetária (Copom) reduziu de 6% para 5,5% a Selic e ainda sinalizou espaço para novos cortes ao longo do ano.

A Caixa anunciou recentemente a redução de até 1 ponto percentual nas taxas de juros para os financiamentos imobiliários com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE). A menor taxa passou de 8,5% ao ano para 7,5% ao ano e a maior: de 9,75% ao ano para 9,5% ao ano.

O curioso é que esta foi uma ação em sequência e logo após o banco Itaú ter anunciado, no dia 27 de setembro, uma queda na taxa mínima de 8,30% ao ano

mais taxa referencial (TR) para 7,45%. Na terça-feira seguinte (1), o banco Bradesco efetivou então mais uma redução de juros no financiamento imobiliário e acirrou um pouco mais as reduções do último semestre. A taxa mínima passou de 8,20% ao ano mais taxa referencial (TR) para 7,30% ao ano mais TR. O Bradesco ainda explicou, em nota à imprensa, que a modalidade dispôs de prazo de até 360 meses que permite a utilização do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Com isso, o cliente pode financiar até 80% do valor do imóvel e o comprometimento máximo da renda líquida sobre o valor das prestações com 30%.

A nova rodada de cortes nas taxas do financiamento imobiliário deve elevar assim a concorrência no segmento e empurrar os juros para o menor piso histórico do setor. No momento, as "taxas históricas" estão da seguinte forma:

Itaú, com anúncio de queda na taxa mínima de 8,30% ao ano mais taxa referencial (TR) para 7,45%.

Santander também já havia reduzido a sua taxa de 8,50% para 7,99%.

E como referido acima, Bradesco com uma taxa mínima que passou de 8,20% ao ano mais taxa referencial (TR) para 7,30% ao ano mais TR.

Além deste, e o mais recente, Caixa aonde a menor taxa passou de 8,5% ao ano para 7,5% ao ano e a maior: de 9,75% ao ano para 9,5% ao ano.

Para o economista do Grupo ZAP, Rodger Campos, a redução da Selic se apresenta como um instrumento de política monetária para ativar a economia, influenciando entre outros mercados, o bancário e imobiliário: "As taxas de juros dos empréstimos habitacionais tendem a acompanhar sua tendência, ou seja, queda. A avaliação do impacto dessa redução, portanto, demanda certo cuidado".



Auditório do CRECI-SP recebeu o Workshop VGV com sala lotada



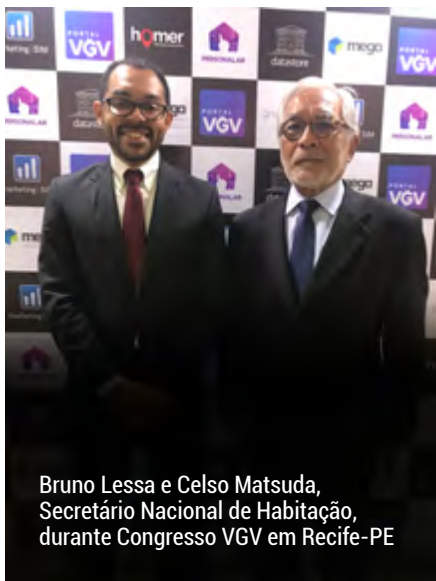
Auditório lotado no Rio de Janeiro, que recebeu de braços abertos o Workshop Marketing Imobiliário



Dalton Altamira e Marcia Verone, da Plano&Plano, com Bruno Lessa



Curitiba-PR recebeu de braços abertos o treinamento Marketing Imobiliário Avançado



Bruno Lessa e Celso Matsuda, Secretário Nacional de Habitação, durante Congresso VGV em Recife-PE



Felipe Rodrigues, Natália Fontini, Paulo Carvalho e Murillo Fagá durante comemoração dos 10 anos da Marketing Sim



Mariana Ferronato e Denis Levati, do Grupo Zap, durante lançamento do livro A Jornada de Compra do Imóvel



Digital Real Estate Brazil: iniciativa pioneira que colocou o mercado imobiliário em evidência no maior evento de digital do Brasil, o Digitalks



Brian Requarth, fundador do VivaReal e co-presidente do Conselho do Grupo Zap prestigiou lançamento do livro A Jornada de Compra do Imóvel, de Bruno Lessa



Ricardo Coelho e Bruno Lessa, fundadores da agência Marketing SIM durante comemoração dos 10 anos da empresa



Bruno Lessa e Sérgio Junger, em Vitória-ES

# Banca VGV

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

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

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

# 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  
f m i g /mundodatastore