

Notícias

Pesquisas e Índices

Indicadores
 Ações Locatícias
 Manual Graprophab
 Ver mais...

Núcleo Legislativo

Legislação
 Projetos de Lei
 Sistema NEL
 Notícias Legislativas

Posto de Serviços

Câmara de Mediação
 Certificado Digital
 Prefeitura
 Receita Federal
 Receita Previdenciária

Convenção Coletiva

Empregados em Condomínios
 Empregados em Empresas

Contribuições

Cursos e Eventos

Biblioteca

Livraria
 Acervo

Videoteca

Downloads

Links

Sites do Secovi

Patrocine o Secovi

Mídia Kit

Fale Conosco

Notícias

Voltar imprimir

Meu Secovi

Convenção Secovi focaliza novos métodos de produção e comercialização de lotes

O painel, realizado dia 30/8, foi coordenado por Vicente Amadei e contou com a participação de diversos especialistas da área de desenvolvimento urbano
 01/09/2016



Sob a coordenação de Vicente Celeste Amadei, diretor executivo da vice-presidência de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente do Secovi-SP, aconteceu no dia 30/8 o painel "Parcelamento do solo, focalizando os novos métodos de produção e de comercialização de lotes".

Mauro Pincherle, da M2P, fez uma breve análise sobre as condições macroeconômicas, apontando os reflexos no mercado imobiliário. Ele mostrou a situação do País em 1986 e 2016, apresentou os pontos negativos e positivos desses dois momentos, e concluiu que "o Brasil chegou à inflexão da crise".

Ao expor os dados de lançamentos e vendas de empreendimentos nos últimos anos e os de déficit habitacional, Pincherle afirmou que o mercado imobiliário tem muito a construir. "Nós temos um Brasil com um potencial enorme e uma crise de cinco anos não é nada", afirmou.

Novos produtos - O empresário Elias Zitune, da Zitune Empreendimentos Imobiliários, falou sobre o mercado de loteamentos econômicos, destacando suas características. "Traçamos algumas diretrizes, sempre com a preocupação de, desde o início do projeto urbanístico, valorizar do acesso ao empreendimento com pátio, fazer a implantação da associação de adquirentes; providenciar ronda motorizada 24 horas; entregar de equipamentos de lazer, áreas comerciais e de serviços; bem como valorizar as áreas verdes integradas ao loteamento e com baixo custo de manutenção. Por fim, incentivar à Prefeitura para ocupação das áreas institucionais", explicou.

"Nós doamos uma área para a Prefeitura construir uma praça, mostrando ao prefeito o benefício para os moradores do loteamento, as pessoas do entorno e para a cidade", contou Zitune, citando outro exemplo, que foi a construção de um posto para a guarda municipal bem próximo ao loteamento.

"Conseguimos chegar a um produto, que é aberto, compatível com a renda do público e com algumas vantagens como a de ter uma associação organizada, baixo custo de manutenção e de segurança, equipamentos de lazer sem concessão de uso. Além disso, é possível ter uma baixa taxa de rateio da associação e aumentar a qualidade de vida dos moradores."

Ocupação pós-venda - A convite de Zitune, Maurício Carrer apresentou o projeto piloto de uma plataforma digital de um empreendimento em São José dos Campos. Segundo ele, a ideia é oferecer alternativas ao cliente que deseja construir sua casa, mas tem dificuldade com o processo. A maioria das pessoas desconhece as etapas para a construção casa, como a aprovação do projeto na Prefeitura, a contratação dos profissionais, a necessidade de recursos e linhas de financiamento, entre outras.

"Por meio desta plataforma digital, o cliente tem acesso a um menu de projetos desenvolvidos para o empreendimento. O sistema mostra o projeto mais adequado, de acordo com o tamanho e a topografia do lote. O cliente tem toda a assessoria que precisa", revelou.

Mercado de médio padrão - "Admitindo-se que o empreendedor já passou pela fase de planejamento, o grande desafio é entender o comportamento do mercado e como conseguir encaixar o preço do terreno, a taxa associativa, a infraestrutura comunitária para fechar a conta e, ainda, conseguir atratividade", disse Caio Portugal, vice-presidente de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente do Secovi-SP e presidente da Aelo.

O vice-presidente destacou a importância da infraestrutura urbana e comunitária (contratual). "Desde que informado ao consumidor, é importante deixar uma parte da taxa associativa para custear a infraestrutura comunitária a ser implantada. Outra questão é definir um valor adequado da taxa associativa com especial atenção para a segurança, principalmente nos loteamentos com acesso controlado, onde esse item responde por 70% da taxa associativa".

Portugal reiterou a relevância da gestão da ocupação pós-venda do lote com uma equipe ou plataforma de orientação, salientando as regras e os cuidados, o que acaba garantindo o valor do produto implantado. Em seguida, apresentou o exemplo de um produto.

"Tínhamos o desafio de trazer a cidade para dentro do loteamento. Trouxemos um projeto da Prefeitura. Neste caso, será construída uma escola técnica federal. além de um parque linear para a comunidade. Fizemos a integração por meio um clube privativo exclusivo do loteamento. O controle de acesso é feito somente nas áreas residenciais."

Login, e-mail ou CPF:

Senha:

OK

Esqueci minha senha

Cadastre-se

Newsletter

Secovi informa

Mantenha-se atualizado sobre o mercado imobiliário.

[Receba nossa newsletter](#)

Associados

Encontre uma empresa associada:

OK

Ainda não é um associado?

[Associe sua empresa](#)



Novas demandas - Outra iniciativa foi infraestrutura de telecomunicações e internet, buscando o máximo de automação. Hoje, no mercado, há pequenas operadoras, licenciadas junto à Anatel, que estão dispostas a bancar parte do investimento em banda larga junto com o incorporador. "Essa empresa é que vai operar o sistema, oferecendo telefone e banda larga por um preço mais acessível", disse.

Para Portugal, o interessante é que o incorporador consegue agregar, principalmente, tecnologia. Ele explicou que, neste loteamento, com três portarias e uma central administrativa, se fosse feito com um sistema de portaria tradicional, o valor da taxa associativa somado ao valor da prestação não caberiam no bolso do cliente. Com automação, é possível oferecer esse serviço de internet e interfonia com um custo menor.

Por fim, destacou a importância das pesquisas qualitativas, que devem ser levadas em conta no planejamento do produto. "O papel de entidades como Secovi-SP, Aelo e CBIC [Câmara Brasileira da Indústria da Construção] é tentar criar o ambiente institucional que propicie o desenvolvimento do produto que o mercado está buscando."

Comercialização - Paulo Toledo, da Cia Inteligência Imobiliária, traçou um paralelo de como era e como é o mercado, apontando as mudanças no comportamento do comprador de lotes, as formas de pagamento e os modelos de lançamento. "O lote é mais imóvel. O comportamento tem uma sensação de propriedade."

"O comprador está preocupado com o reajuste. Antes, ele não se preocupava com isso. Hoje, ele faz a conta para ver se cabe no bolso", disse Toledo. "A nova geração está comprando de forma diferente. Assim que o comprador voltar ao mercado, precisamos estar preparados para inovar e fazer diferente", analisou Toledo, apresentando o case de um empreendimento em Pernambuco.

"No lançamento, tínhamos 16 pessoas. Em outros tempos, ficaríamos preocupados, pois, costumávamos colocar mil pessoas no estande de vendas", afirmou, revelando que, entre as inovações recentes da empresa, está a utilização de óculos de realidade virtual para que o cliente visite a obra. "Precisamos fazer diferente para conseguirmos resultados melhores."

Para Gonzalo Fernandez, presidente da Fernandez Mera Negócios Imobiliários, "é uma felicidade" vender lote. "Vendemos a casa dos sonhos. E sempre enxergamos positivamente o mercado de loteamentos. Na empresa, atuamos em diferentes mercados e, nos últimos anos, foi no mercado de loteamentos que sentimos maior resiliência. No lote, como já foi dito, o conceito de propriedade é muito forte."

Fernandez citou algumas vantagens em comprar o lote, como facilidade de aquisição, autonomia no ritmo da obra e, principalmente, a boa relação custo/benefício. Ele acredita na retomada do mercado, com o aumento do índice de confiança do consumidor.

Entre os fatores que determinam a compra do lote, destacou demanda menor, facilidades de acesso, ligação com vias de acesso, tranquilidade, segurança, potencial de valorização e qualidade de vida. Salientou ainda a importância das redes sociais, que possibilitam acompanhar o cliente. Por fim, disse que o corretor deve aproveitar essas ferramentas para despertar o interesse do cliente.

Pinga-Fogo – Ao final das apresentações, os participantes puderam esclarecer as principais dúvidas sobre a atividade de parcelamento do solo urbano, da aquisição da gleba à administração do empreendimento.

As explicações sobre os diversos questionamentos foram feitas pelos seguintes especialistas: Claudio Bernardes, presidente do Conselho Consultivo do Secovi-SP; Caio Portugal, vice-presidente de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente do Sindicato e presidente da Aelo; Cibele Rumel, da Città Desenvolvimento; Célia Poeta, assistente Executiva da Diretoria de Controle e Licenciamento Ambiental da Cetesb; Lacir Ferreira Balduino, presidente do Grapohab; Carlos Santana de Souza, gestor de Contratos e Registros de Loteamentos – GParsolo; Luciana Lopes Azevedo, membro do Conselho Jurídico da Aelo; Mariângela Iamondi Machado, diretora de Associações de Loteamentos Fechados da vice-presidência de Administração Imobiliária e Condomínios do Secovi-SP; Márcio Navarro, engenheiro florestal; Helio Narchi, professor de Engenharia Civil do Instituto Mauá e Jonas Mattos – Engenheiro Civil.

Confira [as fotos](#).

 imprimir

 enviar para um amigo

Galeria de imagens



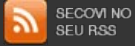
Comente esta notícia

Nome: *

E-mail: *

Escreva sua opinião:

Enviar



SECOVI NO
SEU RSS



SECOVI NO
FACEBOOK



SIGA O SECOVI
NO TWITTER



SECOVI NO
YOUTUBE



SECOVI NO
FLICKR

Sede do Secovi-SP - Rua Dr. Bacelar, 1.043
Estacionamento: Rua Luís Góis, 2.100
CEP: 04026-002 - Vila Mariana - São Paulo - SP
Telefone: +55 11 5591-1306

Todos os direitos reservados - 2016 Secovi-SP | Política de privacidade