

Prêmio Top Imobiliário

‘Ainda há muita gente migrando para imóvel próprio’

Com mercado consolidado, sem previsão de um novo boom e com vendas em um novo ritmo, imobiliárias reforçam suas estratégias

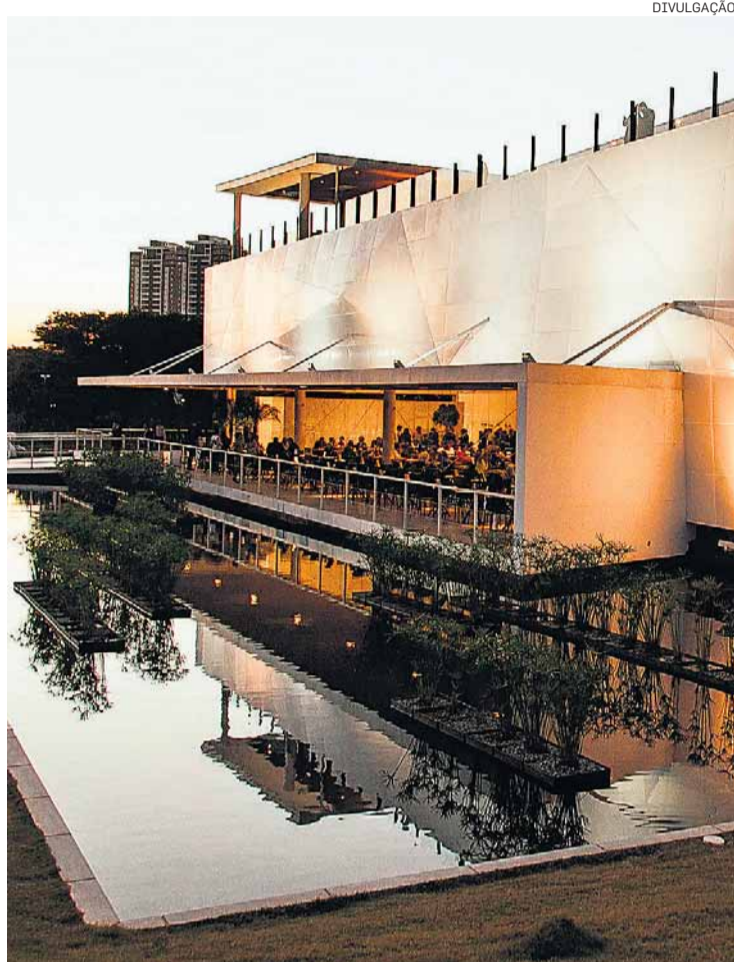
Com o ritmo de lançamentos imobiliários em desaceleração e consumidores mais cautelosos diante do cenário econômico, as grandes imobiliárias apostam no sucesso das novas fases de grandes empreendimentos iniciados nos últimos anos. O Estado conversou com empresas listadas no ranking do prêmio Top Imobiliário deste ano e procurou saber quais estratégias têm sido tomadas na atual conjuntura na capital paulista.

Depois do forte crescimento registrado nos últimos dois anos, o mercado enfrenta um momento menos pujante agora em 2014. “Estamos em um período de acomodação. O pequeno investidor está mais atento, mas as taxas continuam atrativas e existe muita gente ainda migrando para o imóvel próprio. Hoje, há um mercado consolidado, não haverá mais um boom como aquele recente”, analisa o diretor comercial da Tecnisa, Douglas Duarte.

A Tecnisa ficou em 10º lugar na categoria Vendedoras do prêmio com 25,79 pontos. Os números corroboram a percepção de Duarte. Segundo dados da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), até o final de março, foram lançadas 3.908 unidades – um número 26,6% menor que o do ano passado. E de acordo com pesquisa do Sindicato da Habitação (Secovi) de São Paulo, as vendas no primeiro trimestre deste ano sofreram queda de 45,3%, na comparação com o mesmo período de 2013 – registrando 3.755 unidades contra 6.862, respectivamente.

“Nosso mercado é totalmente vulnerável à conjuntura econômica. Se a economia dá uma retraída, ele acompanha”, alega o vice-presidente comercial da Abyara Brokers, Bruno Vivanco. A empresa ficou em segundo lugar no ranking das vendedoras do Top Imobiliário, com 194,57 pontos.

A expectativa é de haver melhora depois da Copa do Mundo. “Invariavelmente, o segundo semestre tem mais lançamentos,



Aposta. Estande de vendas do Jardim das Perdizes

mentos, porque as coisas se arastam para depois de julho. As pessoas se programam melhor para o segundo semestre”, argumenta Vivanco.

Para ele, o cenário menos favorável, no entanto, deve ser enfrentado com uma equipe fortalecida e que esteja presente em todo o processo do empreendimento. “Somos prestadores de serviços, independentemente do momento macro. Para manter o share de mercado e os clientes que atendemos, temos de prestar um bom serviço. Estamos em todas as fases para

● Atuação

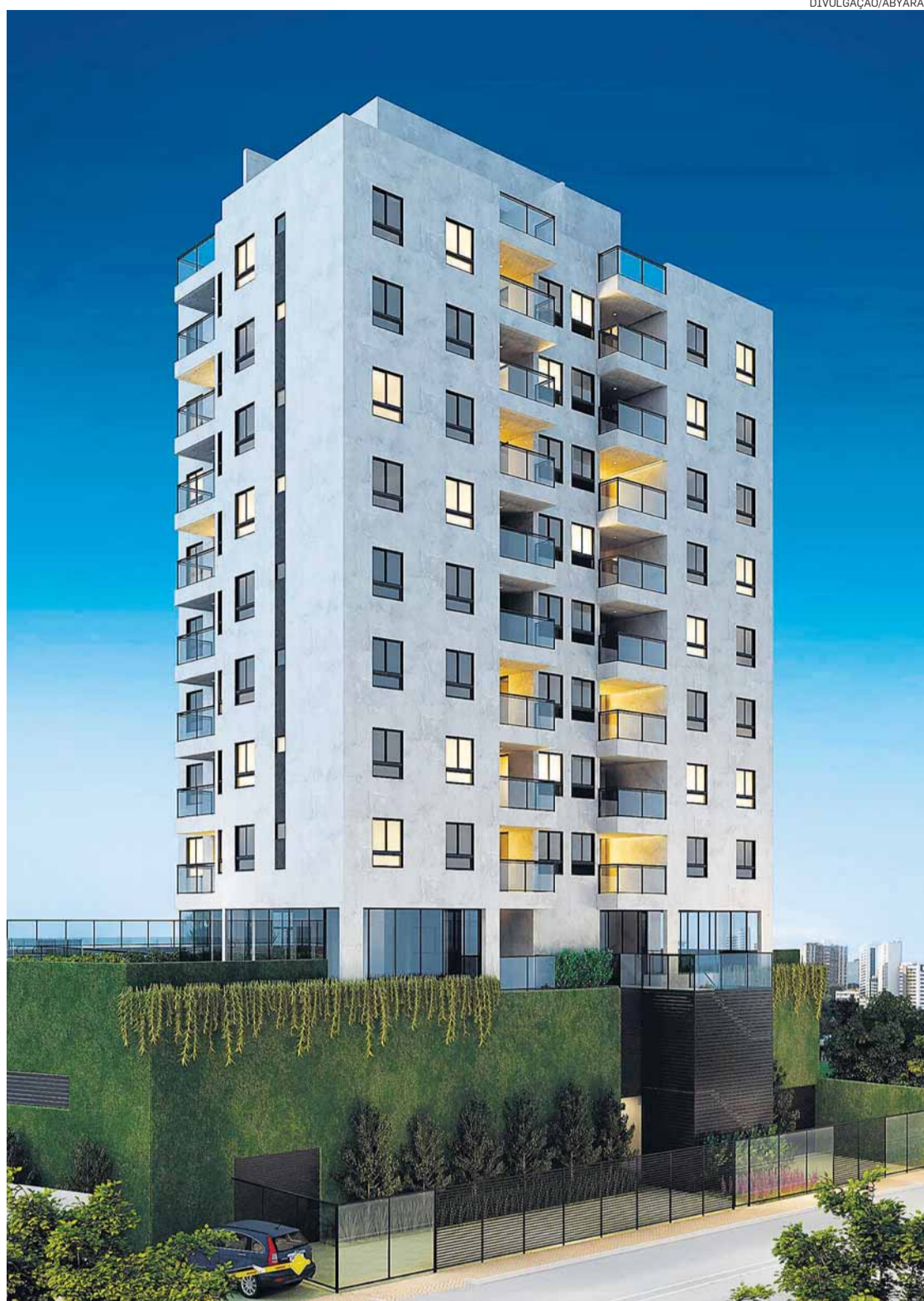
Para o presidente da Fernandez Mera, Gonzalo Fernandez, num momento de baixos lançamentos, o diferencial da imobiliária pode estar na maneira como ela trabalha as unidades remanescentes.

mostrar bons resultados.” Para isto, segundo ele, é preciso fazer pesquisa e treinamento.

Com relação à premiação, Vivanco afirma: “O sucesso e a credibilidade da Abyara são o resultado do constante comprometimento da empresa em garantir a qualidade do serviço aos nossos clientes.”

Para o presidente da Fernandez Mera, Gonzalo Fernandez, no momento atual de baixos lançamentos, o diferencial da imobiliária pode estar na maneira como ela trabalha as unidades remanescentes. “Estamos focados nos estoques. Nossas equipes participam fortemente do lançamento, mas aqueles profissionais com melhores resultados ficam responsáveis por desenvolver as vendas até o final do empreendimento”, conta.

A conquista de bons resultados envolve cativar uma base de clientes e divulgar o em-



Pax Perdizes. Empreendimento da Vitacon comercializado pela Abyara Brokers

preendimento de diferentes maneiras. “O corretor não pode ter postura passiva e aguardar o cliente vir até ele.”

A qualificação da equipe é apontada por Fernandez como um dos fatores que levaram a empresa a estar em terceiro lugar no ranking de vendedoras do Top Imobiliário com 110,19 pontos. “Há três décadas, investimos fortemente em tecnologia e qualificação, a fim de oferecer um serviço de consultoria imobiliária de qualidade. O resultado é o reconhecimento como uma das melhores empresas do setor que mais cresceram nos últimos anos. Agradecemos clientes e todos os nossos parceiros.”

Novas fases. Se trabalhar os estoques é uma das estratégias para a conjuntura atual, as imobiliárias também vão se dedicar fortemente às novas fases de

empreendimentos, como a do complexo Jardim das Perdizes, na região da Barra Funda.

Em uma área de 250 mil m², o projeto da construtora Tecnisa será um condomínio misto de residencial e comercial, com cerca de 30 torres, ruas e avenidas e um parque para os mais de 12 mil futuros moradores do minibairro. Diferentemente de outros lançamentos mais compactos, o empreendimento oferece apartamentos de dois a quatro dormitórios que podem chegar a 496 m² de área. Nas segunda e terceira fases, as unidades conti-

nuarão sendo vendidas por diversas imobiliárias, como a Lopes e a própria Tecnisa Vendas.

Outros empreendimentos entrarão em novas fases já depois da Copa do Mundo. Segundo a Abyara Brokers, os megaprojetos da Odebrecht, Parque Cidade e Praça São Paulo, na Chácara Santo Antônio, irão oferecer novas torres residenciais e comerciais. Os apartamentos seguem o mesmo padrão para famílias, com metragens de 133 a 317 m². No Brooklin, o complexo Habitarte, projeto da Yuni e da Stan em um terreno de 20 mil m², entrou neste mês na segunda de suas três fases. No Campo Grande, na zona sul, o projeto Vila Nova Sabará, das incorporadoras Rossi e PDG Realty terá outra etapa. As vendas do Praça Inglesa, o quarto e último da série, devem ser iniciadas no próximo dia 31.



LEONARDO SOARES/ESTADÃO

“Invariavelmente, o segundo semestre tem mais lançamentos”

Bruno Vivanco, vice-presidente comercial da Abyara Brokers

Tramitação do novo Plano Diretor ‘segura’ o mercado

Projeto que determina as regras a respeito da expansão da cidade provoca incertezas nos agentes do mercado

Juntamente com a queda no número de lançamentos, a tramitação do novo Plano Diretor de São Paulo dita o compasso de espera no mercado.

O motivo é que as novas regras que virão podem modificar a maneira como as incorporadoras poderão implementar projetos e onde eles poderão surgir. Enquanto essas regras não chegam, novos compras de terrenos e criação de novos empreendimentos terão de esperar.

“Hoje, o mercado vive um momento crucial com o Plano

Diretor. E o reflexo dele só virá no ano que vem. Todos os projetos com as novas regras só serão lançados no ano que vem”, diz o vice-presidente comercial da Abyara Brokers, Bruno Vivanco. “São Paulo não tem região estagnada. O que havia eram regras que determinavam onde o mercado poderia atuar.”

E, com o novo Plano Diretor, as portas podem se abrir para outras regiões. Algumas imobiliárias veem expectativas para zonas norte e leste, e também a região metropolitana. É o caso da Fernandez Mera e da Lopes, que venceu o Top Imobiliário na categoria Vendedoras com 245,11 pontos.

“A zona leste ganhou impulso por conta das obras de infraestrutura e da visibilidade pela Copa do Mundo. ABC e Guarulhos,



Zona norte. Ponto de venda do Homenagem Jaçanã

também atraem por um estilo de vida com menos agitação”, diz a diretora de atendimento da Lopes, Mirella Parpinelli.

Classificação. Outra premiada entre as vendedoras, a Elite Brasil ficou em 6º lugar com 36,82 pontos. “A Elite é uma empresa jovem e vem ganhando projeção da sua marca, fruto de um trabalho sério e determinado. Ser indicado para o Top Imobiliário é motivo de orgulho e certeza de que estamos no caminho certo”, diz o diretor comercial da

Elite, Carlos Alberto Escobar.

Já a Vemplan ficou em 8º lugar com 31,35 pontos. “Sabemos da grandeza e importância do mercado imobiliário de São Paulo, e estamos entre as 10 maiores empresas nos deixa cheio de orgulho e motivados para continuarmos na nossa trajetória”, afirma o presidente, Rogério de Almeida Aguiar Ferreira.

“Esta premiação vem para coroar os esforços de colaboradores e de nossos parceiros, que nos confiam a comercialização dos seus empreendimentos.”

Imobiliária conquista o prêmio Performance

A imobiliária Lopes conquistou o primeiro lugar no Top Imobiliário na categoria Vendedoras e também recebeu o prêmio Performance, concedido às companhias que alcançam a posição máxima em todos os quesitos analisados e que formam a pontuação. Não era concedido havia dois anos. “A Lopes se sente honrada em participar do Top Imobiliário. O prêmio é o mais importante do setor e ressalta, também, a importância do segmento para a economia do País”, diz Mirella Parpinelli, diretora de atendimento da Lopes.

“Ser finalista é o reconhecimento do trabalho feito ao longo de todo o ano. A equipe Brasil Brokers está de parabéns”, afirma o diretor geral da empresa quarta colocada no ranking, José Roberto Federighi.

“É uma grande satisfação estar entre as indicadas pelo sexto ano consecutivo. O Top reúne os players de um mercado alta-

mente competitivo e nos mostra que precisamos nos reinventar a cada ano para continuar figurando entre as principais empresas”, afirma o diretor da Habitacasa, Maurilio Scachetti. A imobiliária ficou em 5º lugar.

Para o diretor comercial da 6ª colocada, Elite Brasil, Carlos Alberto Escobar, “ser indicado para o Top Imobiliário é motivo de orgulho e certeza de que estamos no caminho certo”.

“É muito gratificante ter a Even Vendas entre as maiores empresas de sua categoria, considerando que temos apenas cinco anos de atuação na área”, diz Meyer Cohen, diretor geral da empresa, que ficou em 7º lugar.

“A premiação coroa os esforços de nossa equipe e também de nossos parceiros construtores e incorporadores, que têm em nós a confiança de comercializarmos seus empreendimentos”, diz Rogério Ferreira, presidente da Vemplan, 8ª colocada.