

IMOBPAGE

Ebook sobre o mercado imobiliário

Tendências do mercado imobiliário para 2021



André Oliveira

FATOS que devem aquecer o mercado imobiliário em 2021

“ Em função da queda de juros e estabilidade econômica, estamos com a menor taxa da história para os financiamentos imobiliários, aumentando a capacidade de compra dos clientes. ”



ADEUS, ano velho...

O ano de 2020 ficará para sempre em nossas memórias. Afinal, mudou tudo. E, para muita gente, a vida virou de cabeça para baixo. Foi necessário **repensar e se reinventar**, encarar com coragem os desafios, ter paciência e resiliência e se apegar, com força, às oportunidades.

Se uma parte dos planos foi adiada, outros projetos foram acelerados. **Desenvolvemos e qualificamos uma área de vendas online.** E, quem diria, em tempos de isolamento social, realizaríamos um de nossos lançamentos de empreendimento mais marcantes dos últimos anos no cinema drive-in. Com todo o cuidado, mais que necessário neste momento, **projetamos o futuro.** Não deixamos o ritmo cair, ainda que, em alguns trechos, o caminho teve que ser desviado. Não medimos esforços para que, em 2021 ou quando a vida de todos possa ser normal, estejamos alinhados com um novo tempo.

Nesta publicação, compilamos opiniões de especialistas e norteadores que podem apontar as possibilidades de 2021.

Boa leitura e bom ano novo!

Pedro Goldstein – Marketing TGD



EXPEDIENTE

TGD Incorporação e Construção

Endereço: Av. Independência, 1183

Telefone: (51) 3330-5522

www.tgd.eng.br

Coordenação

Pedro Goldstein – Marketing TGD

Produção de conteúdo

Flavia Mu – Agência de Conteúdo

Diagramação

Alice Osório – Marketing TGD

TGD
INCORPORAÇÃO & CONSTRUÇÃO

ÍNDICE

4

Fatos que devem aquecer o mercado imobiliário em 2021

Entrevista com André Oliveria, vice-presidente de lançamentos na Rede Lopes, comentando sobre os sinais que o mercado imobiliário vem apresentando para 2021.

6

Com o pé em 2021 e além...

Entrevista com Luis Stodolni, gerente comercial da TGD, realizando um balanço dos principais momentos do ano e aponta o caminho que a TGD deve trilhar em 2021.

9

FUTURO é logo ali...

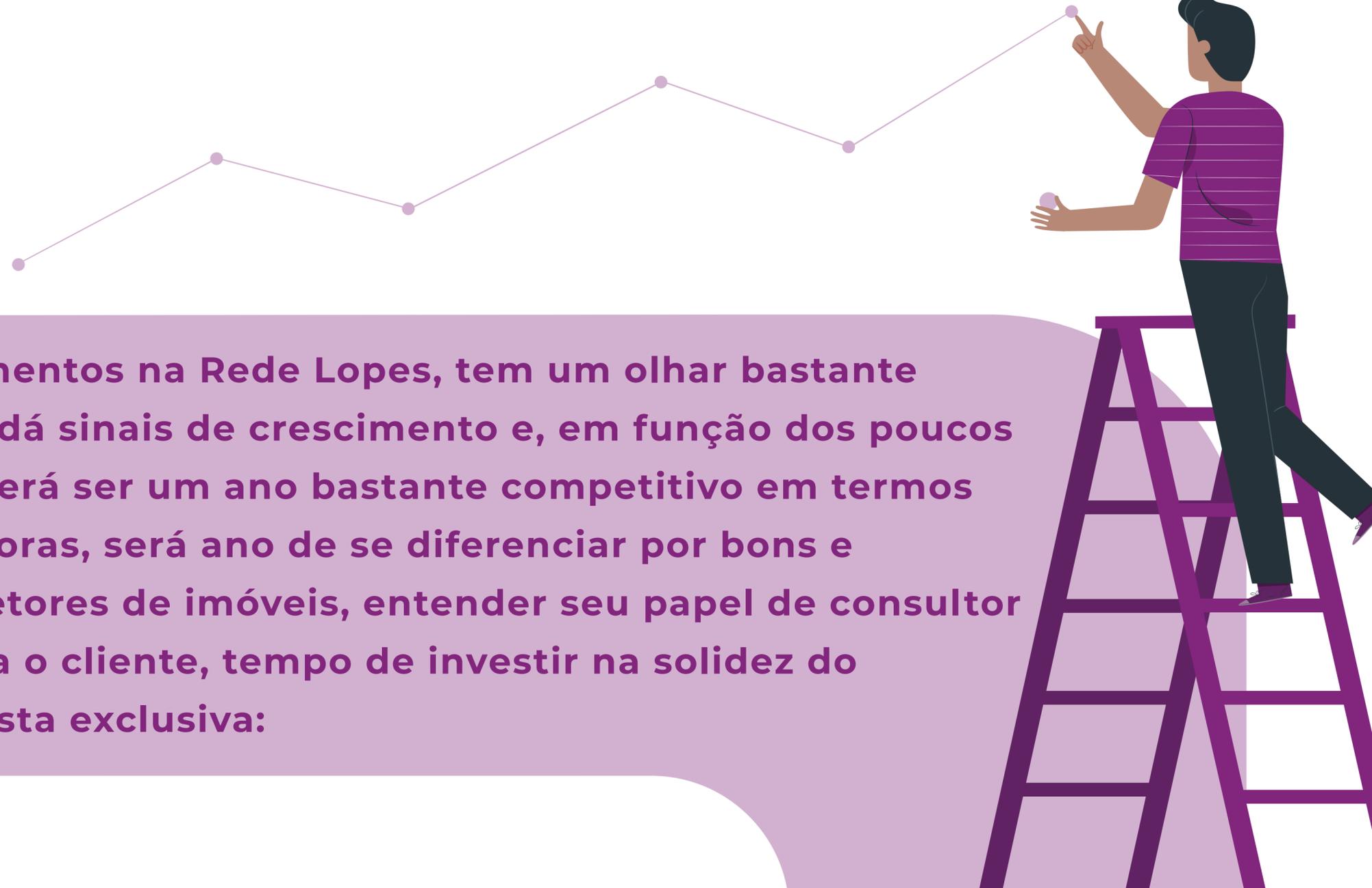
Estudo sobre as principais tendências que estão por vir no comportamento dos consumidores de imóveis para os próximos anos.

13

2021: Faça sua aposta

Opiniões, perspectivas, apostas e motivações de especialistas do mercado imobiliário em Porto Alegre.

Fatos que devem aquecer o mercado imobiliário em 2021



André Oliveira, vice-presidente de lançamentos na Rede Lopes, tem um olhar bastante positivo em relação a 2021. O mercado já dá sinais de crescimento e, em função dos poucos lançamentos do ano que se despede, deverá ser um ano bastante competitivo em termos de produto e novidades. Para as construtoras, será ano de se diferenciar por bons e criativos empreendimentos. Para os corretores de imóveis, entender seu papel de consultor e usar os recursos online a seu favor. Para o cliente, tempo de investir na solidez do mercado imobiliário. Confira uma entrevista exclusiva:

Entrevista com

**ANDRÉ
OLIVEIRA**VICE-PRESIDENTE
DE LANÇAMENTOS
NA REDE LOPES

A gente deve ver uma aproximação do investidor que possui recursos investidos em fundos de renda variável migrando para investimentos mais sólidos e tradicionais, como os imóveis, em 2021. Acredita neste movimento?

As aplicações financeiras estão com taxas muito baixas e o imóvel é um investimento seguro, tratando-se de uma moeda forte. O mercado de fundos imobiliários deve crescer muito nos próximos anos, pois terão muitos empreendimentos que precisarão do aporte deste capital. Para o investidor do mercado imobiliário teremos diversos empreendimentos em regiões nobres para renda patrimonial, desde studios até apartamentos compactos de 2 e 3 dormitórios para famílias. O segmento econômico para aquisição do primeiro imóvel deve depender do orçamento do governo e do fgts para a casa própria e requer uma atenção maior. Por outro lado, o segmento de alto padrão deve estar bem aquecido nos próximos anos, pois teremos grandes áreas sendo lançadas e outras dando sequência ao desenvolvimento imobiliário.

Quando cai a Selic, caem os juros do financiamento. Qual é momento atual?

Em função da queda de juros e estabilidade econômica, estamos com a menor taxa da história para os financiamentos imobiliários, aumentando a capacidade de compra dos clientes. Em 2021, isso deve melhorar. ficamos alguns meses nos adaptando a este novo formato de mercado que mudou com a pandemia, porém existe uma demanda reprimida em função do deficit habitacional. Há muitos recursos disponíveis para desenvolvimento do mercado imobiliário e os incorporadores tiveram tempo para planejar a retomada, estudando o melhor produto para cada região.

Quais as tuas expectativas para 2021?

Em relação a pandemia, iniciaremos 2021 da mesma maneira que terminamos este ano: aguardando a vacina do covid-19 e discutindo a manutenção das atividades econômicas. Aposto em empreendimentos prontos com plantas maiores, imóveis cujo estoque diminuiu muito durante este ano. Em função da pandemia, registrou-se um aumento da necessidade de mais espaço para a família em função das aulas online e do home office. Então, este segmento deve crescer muito nos próximos anos com plantas e infraestrutura diferenciadas para este novo momento.

Com o pé em 2021 e além...

O ano que termina, possivelmente, não deixará saudades. Ainda assim, entre tantos desafios, a TGD teve bom desempenho em vendas e consolidou projetos importantes que colocam a empresa numa posição de destaque no mercado. Em entrevista, Luis Stodolni, gerente comercial da incorporadora, faz um balanço dos principais momentos do ano e aponta o caminho que a TGD deve trilhar em 2021.



Entrevista com

LUIS STODOLNI

GERENTE
COMERCIAL
DA TGD



A TGD, em 2020, conseguiu dar respostas rápidas frente aos desafios que surgiram junto da pandemia. Uma das mais importantes foi o desenvolvimento e a consolidação da estrutura de venda online. E o que mais ainda temos pela frente?

Já falávamos, desde 2019, em implantar uma área de vendas online na TGD. Começamos a estruturar a partir de janeiro e, quando chegou a pandemia em março, já estávamos organizados. Para a TGD, este foi o primeiro passo para uma realidade próxima que é fortalecer uma estrutura de vendas maior. Este caminho não tem mais volta: cada vez mais o digital ganha força neste nosso mercado e a TGD está bem preparada para isso. Outra realidade é assinatura de contrato digital, agilizando ainda mais os negócios e permitindo fechar negócios mais facilmente com clientes em outras cidades e estados.

Quais as perspectivas de lançamentos da TGD para 2021?

A TGD preparou-se bastante e terá vários lançamentos previstos para os próximos três anos. Para 2021, teremos, no mínimo três

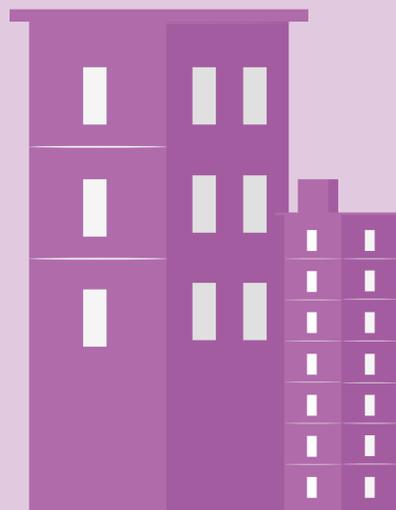
empreendimentos com um VGV estimado em torno de R\$ 120 milhões.

Quais serão as estratégias da TGD para seguir o ritmo de vendas?

Em 2020, vivemos um ano bem atípico no nosso mercado, mas que também trouxe algumas expectativas positivas. Tivemos a coragem de fazer um lançamento bem no meio desta pandemia, num modelo inédito e o resultado foi espetacular. O Quintal Moinhos já está 70% vendido e isso encorajou as demais empresas a lançarem também. As taxas de juros para financiamento caindo e a Selic baixa ajudaram o nosso mercado. Estamos surfando uma onda de otimismo e as expectativas para 2021 são boas. A TGD seguirá mantendo sua estratégia de investimentos em digital e de proximidade com as imobiliárias, receitas que deram certo este ano. E, claro, buscaremos inovações. Em 2020, considerando que a TGD não tem estoque de imóveis residências prontos e somente o que foi lançado em 2019 e 2020, atingimos um VGV em torno de R\$ 35 milhões e a expectativa, sendo bastante conservador, é chegar aos R\$ 60 milhões.

Quais as tuas apostas para 2021?

Minha expectativa para 2021 é de continuarmos nesta mesma batida. Os sinais em relação as taxas de juros e taxa Selic trazem otimismo. A vacina contra o Covid-19, aparentemente mais próxima de ser realidade, deve normalizar a situação e acabar com muitas das incertezas no nosso País. O mercado imobiliário teve um crescimento significativo no último semestre no Brasil. A gente nota que, aqui no Sul, isso se reflete um pouco depois. Por isso, acredito que 2021 será um excelente ano.





Apartamentos de 29 A 70m²

+ Uma infraestrutura completa do lado de dentro e do lado de fora

- Studio com churrasqueira
- 1D com suíte, lavabo e 1 vaga de garagem
- 2D com 2 suítes, lavabo e 1 vaga de garagem

UMA
VERDADEIRA
OPORTUNIDADE
DE INVESTIMENTO.



B
E
S
T
R
E
E
T
.

FUTURO é logo ali...

Nunca foi tão difícil dizer o que esperar do futuro. Afinal, a pandemia acelerou passos, mudou estruturas, provocou reflexões profundas e verdadeiras revoluções na maneira que a gente se relaciona com tudo.

O consumo não será mais o mesmo: buscaremos aquilo que faz sentido, que faz bem pra natureza e que traz realmente felicidade. A tecnologia, sempre grande aliada da evolução, estará cada vez mais presente. Neste ano, quando todo mundo esteve boa parte do tempo em casa, a internet teve um papel ainda mais fundamental de conectar pessoas, marcas e lugares. E isso, acreditem, é um caminho sem volta. Com base em estudo da Turner & Townsend²⁸, complementado com suas análises e projeções, a Deloitte identificou uma série de tendências para a construção civil. A pesquisa faz parte do

estudo "Comportamento do consumidor de imóveis em 2040" realizado pela Deloitte e pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc). A TGD fez uma seleção dos insights apontados por eles e que devem estar presentes no ano que vem e nos próximos.

BUILDING INFORMATION MODELING (BIM)

A modelagem 3D dos projetos permite organizar as informações sobre a obra, desde a construção até a entrega ao consumidor, de forma consolidada em única plataforma. Confere precisão de custos e de cronograma e auditoria de qualidade.

AMBIENTES INTEGRADOS

Uma forma de lidar com os espaços menores é permitir a integração de ambientes, de forma a conectar espaços e funcionalidades, que tendem a ser utilizados de forma mais dinâmica. As cozinhas americanas, por exemplo, permitem que o anfitrião cozinhe enquanto recebe suas visitas, fazendo com que todos tenham uma experiência mais agradável no imóvel.

SUSTENTABILIDADE E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

A sociedade exigirá edifícios eficientes que gerem menos impactos ao ambiente. Trata-se de uma questão não apenas ecológica, mas também de racionalização de custos e recursos; para o consumidor, o ganho está na redução de custos de operação e na disponibilidade de usufruir de ambientes com melhor qualidade interna, além do benefício na sustentabilidade de toda a sociedade. Frente à competitividade do mercado, as certificações podem ainda ser um fator de diferenciação do empreendimento no processo de captação de recursos junto a fundos de investimento, uma vez que indicam aos acionistas que aquele projeto está de acordo com as melhores práticas de sustentabilidade.



NEM MINIMALISTA, NEM MATERIALISTA

O valor de algum produto ou serviço não está na grife, mas em seus princípios e no benefício que a marca promove para o indivíduo e para a sociedade. Consumir não é uma apenas questão de status e nem um tabu – o consumidor é um curador muito pessoal do que há no mercado, e escolhe o que representa a sua individualidade.

CONSTRUÇÃO 4.0

A Internet das Coisas tem sido aplicada à indústria da construção por meio do uso de sensores para monitoramento. Em sua utilização em processos de manutenção, os dispositivos permitem monitorar o ciclo de vida de edifícios e seus componentes com maior precisão. Apesar de ser uma tendência, ainda há muito espaço para avançar na incorporação dessa tecnologia no Brasil.

COMPARTILHAMENTO: COWORKING, COHOUSING E COLIVING

As cidades continuam crescendo e os espaços residenciais tornam-se menores e mais valorizados. Isso faz com que modelos de compartilhamento de serviços e áreas comuns ganhem escala, como forma de reduzir os custos para o consumidor. De acordo com os dados divulgados pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Comerciais e Residenciais de São Paulo (Secovi-SP), a participação de apartamentos de até 45m² no total de apartamentos vendidos na cidade de São Paulo subiu de 11% para 57% entre 2011 e 2019. Essa austeridade no espaço pode ser complementada com a oferta de facilidades e outros espaços de convívio, como lavanderia, refeitório e salas de vídeo. A experiência de sucesso do coworking pode ser uma inspiração para um fenômeno que tende a ganhar espaço nos imóveis residenciais.





DESINTERMEDIAÇÃO

A compra ou locação de um imóvel é um momento de expectativa, mas também de muitas demandas burocráticas. Tecnologias de autenticação como blockchain podem agilizar esse processo, conferindo eficiência e diminuindo os custos para todos os agentes: proprietário, locatário, comprador, vendedor ou incorporador. O corretor de imóveis, hoje focado em prospecção e fechamento de negócios, se tornará um profissional de perfil mais consultivo, que trabalhará com base em análise de dados para conectar o cliente ao imóvel que mais se aproxime de seu perfil.

RÁPIDO E SEM BUROCRACIA

Atarefadas e sem tempo a perder com burocracia, as pessoas querem serviços e produtos entregues rapidamente, e da maneira mais simples possível, para que possam focar nas questões de sua vida pessoal e profissional. Esses consumidores estão, inclusive, dispostos a pagar mais para poupar tempo. nem um tabu – o consumidor é um curador muito pessoal do que há no mercado, e escolhe o que representa a sua individualidade.

2021: faça sua aposta

Conversamos com especialistas do mercado imobiliários em Porto Alegre para saber: **"onde estará o seu radar em 2021?"**. Confira suas opiniões, perspectivas, apostas e motivações

"Meu radar, em 2021, estará ligado no crescimento do mercado imobiliário e, conseqüentemente, em novos lançamentos. A gente viu que, em 2020 e apesar da pandemia, houve um crescimento do mercado muito em função de uma taxa Selic que atingiu o menor patamar histórico. Essa taxa deve se manter baixa em 2021, talvez não tão baixa, mas ainda assim deve atrair mais famílias para aquisição de imóveis pelos financiamentos facilitados e juros mais baixos, assim como pessoas que investem em renda variável que tem tido retorno cada vez menor nos seus investimentos em função dos juros baixos. O mercado imobiliário acaba se tornando uma ótima opção. Então, meu radar estará ligado nesse possível aquecimento do mercado".

RAFAEL LIMA, SÓCIO-FUNDADOR DA TRACE E IDEALIZADOR DO SUMMITIMOB

"Em 2020, em meio a pandemia, as pessoas passaram a perceber e sentir o que queriam e o que não tinham em suas atuais moradas. Posição solar privilegiada ou espaços mais abertos, como exemplo. O que percebi é que passou a fazer muito sentido aquilo que a gente buscou oferecer pro cliente quando lançamos a Somos: de fato as pessoas perceberam, mesmo que de maneira imposta e bem dura, que a casa precisa estar em sintonia com quem mora ali. E esse olhar para dentro de si e para dentro de casa é o grande legado de 2020. Isso ajuda a saber o que está faltando para buscar o próximo imóvel. Teremos muitos lançamentos para 2021 e o mercado deve se comportar de maneira positiva no próximo ano".

ANDERSON COELHO, FUNDADOR DA SOMOS LARES

“Será o ano do Data Science e da Inteligência Artificial aplicada ao mercado imobiliário, um dos poucos setores da economia que ainda não usa massivamente estes recursos. Na OSPA, escritório de arquitetura, já estamos com algoritmos para otimização de VGV e ROI de projetos. É o nosso algoritmo propondo projeto que maximize o resultado financeiro. O algoritmo beneficia, em um primeiro momento, o desenvolvedor, mas como consequência otimiza o uso do território e beneficia toda a cidade. A URBE.ME, plataforma de crowdfunding imobiliário que nasceu dentro do escritório, deve crescer com a queda da taxa Selic, uma vez que a economia real volta a ser o melhor investimento. E, dentro da economia real, o mercado imobiliário tem historicamente a melhor relação risco x retorno. A URBE.ME, que inicialmente era uma alternativa para o pequeno investidor, tem sido cada vez mais procurado por fundos e investidores profissionais.”

LUCAS OBINO, SÓCIO-FUNDADOR DA OSPA E DO URBE.ME

“Não há dúvidas que a pandemia fez enxergar a casa de um jeito diferente. Se antes poderia ser vivida como lugar de passagem, o isolamento social promoveu um mergulho de cabeça na funcionalidade e no papel que a casa representa no dia a dia. Existem duas tendências que, acredito, tem relação com isso: há uma busca por estar mais próximo da natureza. Já faz um tempo que a urban jungle, que é esse convite para trazer o verde para dentro de casa, aparece entre as principais tendência de comportamento mundo afora. A sensação é que a pandemia acelerou este processo e esta busca de se integrar à natureza. E, além disso, a pandemia evidenciou a importância da individualidade. Nota-se uma busca crescente por espaços amplos e menos compartilhados”.

RENATA GUERRA, PESQUISADORA DA HUB77

IMOBPAGE

Ebook sobre o mercado imobiliário

Quer receber mais conteúdos como esse?

Acesse nossas redes sociais:



@tgdincorporacaoeconstrucao

TGD

INCORPORAÇÃO & CONSTRUÇÃO

www.tgd.eng.br