

incorpora

A força motriz de um futuro promissor para o Brasil

Edição 01 . 2024

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

Médio e Alto Padrão

Novas oportunidades que impulsionam o segmento

ESG na Construção Civil

Nova métrica molda o futuro dos negócios e do planeta

Habitação Popular

Empresas com vocação para o desenvolvimento urbano e social



Protagonistas do crescimento econômico

Compreender o papel das incorporadoras é entender um movimento mais amplo de desenvolvimento, que entrelaça economia, urbanismo e inovação

FAÇA PARTE
DESSA HISTÓRIA

APONTE A CÂMERA
E CONFIRA



MUITO MAIS DO QUE UMA ASSOCIAÇÃO

SOMOS A REPRESENTAÇÃO
DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NO PAÍS.

A ABRAINC é a única entidade com foco no setor de incorporação com atuação nacional. Fundada em 2013, reúne as maiores incorporadoras do país.

Nosso trabalho não apenas fortalece o mercado de incorporação, mas também influencia decisões estratégicas para o desenvolvimento urbano, simplifica legislações, insere práticas ESG no mercado e regulamenta o setor de forma prática.

Tudo isso com um objetivo comum: levar mais e melhores habitações para todos os Brasileiros.

80
Incorporadoras
Associadas

+ 120 estudos e
notas técnicas

+ 4600 publicações
com conteúdo
ABRAINC

+ 52000 pessoas
impactadas
em eventos

Relacionamento
sólido com o
setor público
e empresas
privadas

Agente ativo na
formulação de
políticas

Dados referente a 2023.

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



@abraincoficial



abrainc.org.br



abrainc@abrainc.org.br



+55 11 2737-1400



06 Mensagem do presidente da ABRAINC, Luiz França

08 Incorporação Imobiliária: locomotiva do desenvolvimento econômico e social do Brasil

10 Alternativas de *funding* para o mercado imobiliário

16 Mais crédito, mais crescimento: ampliando oportunidades de financiamento

18 Panorama do mercado imobiliário de média e alta renda

22 Entrevista: Jader Filho, ministro das Cidades

24 Tendências e comportamento do consumidor

26 Vozes de quem empreende

30 Entrevista: Inês Magalhães, vp de Habitação da Caixa, fala sobre avanços no MCMV

34 Panorama da Reforma Tributária: impactos e oportunidades para o mercado

OPINIÃO

Vozes de quem empreende

Perspectivas e reflexões de empreendedores sobre o mercado, desafios e conquistas

O Vozes de Quem Empreende é um espaço dedicado a destacar as opiniões e experiências dos principais empreendedores do mercado de incorporação imobiliária no Brasil, que estão na linha de frente do setor. Uma característica desses empresários é a história sólida de suas empresas, que por décadas já superaram a volatilidade econômica, crises e conseguiram se ajustar aos novos cenários para continuarem desenvolvendo o mercado imobiliário no país. A maioria dessas incorporadoras tem capital aberto na Bolsa, o que reforça a coragem, transparência e ética desses empreendedores. Esse ambiente foi pensado ainda para discutir o futuro do setor, analisar as dificuldades atuais e celebrar as conquistas desse mercado que tem impulsionado o crescimento econômico do país. Damos voz àqueles que transformam o mercado com inovação, estratégia e expertise, contribuindo para a construção de um país melhor.

CONSELHEIROS EMÉRITOS

RUBENS MENIN, presidente do Conselho de Administração da MGV e conselheiro emérito da ABRAINC

"A incorporação imobiliária é mais do que um negócio: é um motor de transformação econômica e social no Brasil. Cada projeto que desenvolvemos vai além de atender à demanda habitacional, pois gera empregos, impulsiona a economia e fortalece as comunidades. Para continuar contribuindo com o crescimento sustentável do país, é necessário que o ambiente econômico seja favorável e acessível. Nosso papel é fundamental para promover uma inclusão habitacional que transforma a vida das famílias e promove o desenvolvimento urbano responsável."

RICARDO VALADARES, fundador e presidente do Conselho de Administração da Dimensional e conselheiro emérito da ABRAINC

"Empreender na incorporação imobiliária no Brasil é um compromisso com o desenvolvimento econômico e social do nosso país. Além de atender à crescente demanda por moradia, cada novo empreendimento é responsável por gerar um impacto positivo na economia, criando empregos e fortalecendo as comunidades onde atuamos. Para que possamos continuar a contribuir de maneira significativa, é fundamental que tenhamos um ambiente econômico estável e acessível tanto para os empreendedores quanto para os consumidores. Acreditamos que o setor imobiliário tem um papel essencial na construção de um Brasil mais próspero e inclusivo, trazendo dignidade e uma vida melhor às famílias que nos confiam a realização do sonho da casa própria."

ELIE HORN, fundador da Corella, é um dos mais importantes filantropos do Brasil e conselheiro emérito da ABRAINC

"Uma voz sozinha não se faz ouvir, mas um grupo forte é sempre ouvido. Quando estamos unidos, temos a capacidade de influenciar e transformar vidas, criando novas histórias por meio do bem."

26

12



36 Artigo: Desafios e expectativas da classe média para o mercado imobiliário

38 A produtividade na construção civil

40 Cenário da habitação popular: desafios e conquistas

44 Inovação no Mercado Imobiliário

50 ESG na incorporação imobiliária

54 Homenagem: Elie Horn, liderança com propósito

56 Artigo: Como a tecnologia contribui para a força das vendas

58 A importância do seguro para o mercado imobiliário

60 Selo Rosa: Mulher, Mercado e Ação

20



50



incorpora

A força motriz de um futuro promissor para o Brasil

PRESIDENTE
Luiz França

VICE-PRESIDENTE INSTITUCIONAL
Cícero Araújo

GERENTE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO
Franciane Sotero

COORDENAÇÃO DE CONTEÚDO
Franciane Sotero
Loures Consultoria

REDAÇÃO E REVISÃO
Cláudia Cardoso, Renato Rocha,
Luciana Ferreira e Breno Ávila

DIREÇÃO DE ARTE
Angel Fragallo

PROJETO GRÁFICO
Fullcase

IMPRESSÃO
Pancrom

UMA PUBLICAÇÃO

ABRAINCC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

As oportunidades de um setor moderno e pujante

Esta é a primeira edição da Revista Incorpora, que surge em um momento promissor para o mercado imobiliário, com a economia brasileira demonstrando dinamismo e tanto a oferta quanto a demanda por imóveis mantendo-se sólidas. É nesse ambiente favorável que a ABRAININC promove a sétima edição do Fórum Brasileiro das Incorporadoras – Incorpora, evento que já se consolidou como referência no setor imobiliário.

Os indicadores recentes mostram que o Produto Interno Bruto (PIB) deve crescer cerca de 3% este ano, um percentual muito superior ao previsto há apenas seis meses. Esse crescimento decorre do aumento dos gastos públicos, da oferta de empregos e do incremento da renda, o que amplia o número de potenciais mutuários em todas as classes sociais. Há uma clara evolução tanto nos segmentos de média e alta renda quanto na habitação popular.

Os textos desta edição abordam como esse vigor do mercado imobiliário pode se consolidar no futuro. Para isso, será necessária uma convergência de esforços voltados para a adoção de tecnologias, o aumento da produtividade e a incorporação de práticas sustentáveis no setor da construção civil. Os eventos climáticos registrados nos últimos meses em diversas regiões do país evidenciam não apenas

a gravidade dos desafios ambientais, mas também a importância das iniciativas do setor imobiliário para responder a essas novas demandas.

Nosso setor está atento às exigências de ESG (Ambiental, Social e Governança). Especialmente nos grandes centros urbanos, projetos imobiliários que incorporam fontes renováveis de energia, que reduzem o consumo de água e que incluem áreas planejadas com responsabilidade ambiental têm despertado crescente interesse dos compradores. Esses compradores são duplamente beneficiados, com a perspectiva de uma melhor qualidade de vida e a valorização de suas propriedades acima da média de mercado.

Esse cenário positivo tem se sustentado apesar das limitações estruturais da economia brasileira, pressionada pelo desequilíbrio fiscal e pela sua consequente elevada taxa de juros reais. É notável o fato de que o ritmo de atividade do segmento imobiliário é superior ao da economia, por maior que seja sua dependência do crédito de longo prazo. Os preços estão subindo. É possível imaginar que o ritmo de crescimento do setor será ainda maior quando os custos dos empréstimos habitacionais caírem e forem corrigidas as distorções que limitam a oferta de recursos para habitação popular. Além disso, a ABRAININC tem atuado fortemente no segmento de



© ABRAININC / DIVULGAÇÃO

“Com essa edição, a ABRAININC reforça seu compromisso de promover a troca de conhecimento e a disseminação de informações relevantes para todos os profissionais que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário”

média e alta renda, buscando mais funding e melhores taxas de financiamento para aumentar a capacidade de compra desse público tão relevante para a economia do país.

Esses e outros temas são amplamente discutidos nesta edição da revista Incorpora. Especialistas da ABRAININC, do setor público e privado, além de grandes empresários do nosso segmento, abordam as questões mais importantes para o desenvolvimento do mercado imobiliário e da incorporação.

Ações que merecem destaque

Em maio deste ano, durante as enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul, mobilizamos nossos associados em uma ampla campanha de arrecadação de recursos para auxiliar a população gaúcha afetada. Mais de R\$ 1,1 milhão foram arrecadados e direcionados para apoiar as vítimas, demonstrando a solidariedade e a união de empresários comprometidos com um futuro melhor para o Brasil.

Outra ação relevante deste ano foi a participação da ABRAININC no programa do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), voltado para a inclusão de pessoas negras e indígenas na magistratura, através de um sistema de bolsas organizado pelo presidente do Supremo Tribunal Federal (STF) e do CNJ, ministro Luís Roberto Barroso. A iniciativa visa financiar os

candidatos negros e indígenas aprovados no Exame Nacional da Magistratura, permitindo-lhes dedicação exclusiva aos estudos para as fases subsequentes do processo seletivo. A ABRAININC foi uma das doadoras do programa, que prevê conceder bolsas de R\$ 3.000 por mês a 100 classificados, por até dois anos, com a meta de arrecadar R\$ 15 milhões. Essa iniciativa faz parte do Programa de Ação Afirmativa do CNJ, que visa promover a diversidade e a inclusão, reconhecendo publicamente as entidades e empresas parceiras.

Convidamos os leitores a se aprofundarem nos temas abordados nesta publicação, que trata de questões contemporâneas fundamentais. O conhecimento acumulado no passado não é suficiente para enfrentar os desafios atuais.

Com essa edição, a ABRAININC reforça seu compromisso de promover a troca de conhecimento e a disseminação de informações relevantes para todos os profissionais que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário. Esse é um dos objetivos centrais desta revista.

Boa leitura!

Luiz França, presidente da ABRAININC.



Incorporação Imobiliária: locomotiva do desenvolvimento econômico e social do Brasil

A indústria da incorporação imobiliária e da construção civil é um dos principais motores da economia brasileira, atuando de forma decisiva na criação de empregos, crescimento do PIB, arrecadação de tributos para o país e promoção do desenvolvimento econômico e social. O setor contribui diretamente para a redução do desemprego e a melhoria da qualidade de vida de milhões de brasileiros. Dados da PNAD Contínua mostram que a construção civil emprega atualmente 7,5 milhões de trabalhadores. No ano, já criou mais de 200 mil postos de trabalho, o equivalente a 13% do total das vagas abertas no país em 2024, de acordo com dados do Caged.

Falando sobre o impacto direto no PIB brasileiro, o setor impulsiona significativamente o crescimento econômico. Números do PIB do Brasil para o segundo trimestre mostram um crescimento de 1,4% em relação ao primeiro trimestre. O setor da Construção se destacou, com um aumento robusto de 3,5% no mesmo período, sendo um dos principais setores responsáveis pelo aumento do Produto Interno Bruto. Em comparação com o mesmo trimestre de 2023, o

segmento teve um avanço de 4,4%, superando o crescimento de 3,3% do PIB nacional.

Outro aspecto relevante é o impacto fiscal positivo que a incorporação imobiliária traz para o país, por meio da arrecadação de impostos e taxas que financiam políticas públicas. A formalização do emprego no setor, além de garantir direitos aos trabalhadores, aumenta a arrecadação previdenciária e colabora com a sustentação de programas sociais.

A indústria da construção movimenta também 97 atividades econômicas, o que é essencial para sustentar o ciclo de investimentos no país. A produção de novos empreendimentos gera uma demanda contínua por mão de obra, insumos e serviços, estimulando setores relacionados, como os de móveis, eletrodomésticos, infraestrutura, entre outros.

Fundamental ainda para o processo de urbanização e a melhoria das cidades, o setor tem o potencial de transformar áreas subdesenvolvidas em bairros planejados e modernos, trazendo infraestrutura essencial, como ruas pavimentadas, iluminação pública e saneamento básico, além de promover a integração de comunidades



7,5%

do total de trabalhadores são da construção civil:

7,5 milhões
de trabalhadores (PNAD)

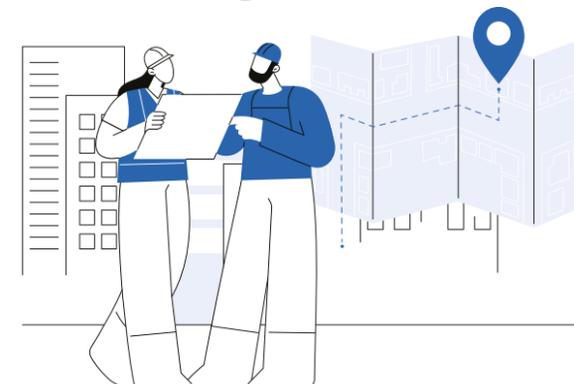
9% dos tributos gerados no País são da Construção Civil

7%
do PIB
é oriundo da
Construção Civil

Movimenta
97
atividades
econômicas

e melhorar a qualidade de vida dos moradores. No campo da sustentabilidade, também tem avançado de forma notável. Incorporadoras estão cada vez mais comprometidas com a preservação do meio ambiente e recursos naturais, implementando tecnologias verdes nas obras, como gestão eficiente da água, uso de materiais recicláveis, redução de resíduos, promoção da eficiência energética, entre outros exemplos. Essas iniciativas reduzem o impacto ambiental e proporcionam economia de custos a longo prazo. Além disso, empreendimentos sustentáveis valorizam os imóveis. De acordo com a Green Building Council Brasil, edifícios certificados com o selo LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) podem reduzir o consumo de energia em até 50%, além de aumentar o valor dos imóveis em até 10%. Ao longo dos 11 anos de atuação desde sua fundação em 2013, a ABRAIN tem desempenhado um papel fundamental no desenvolvimento da incorporação imobiliária, ao representar e fortalecer as principais empresas do setor. ◀

Um apto. de **50m²** emprega em média



2 tra
balha
dores

Alternativas de financiamento imobiliário

Cenário atual traz desafios, mas também oportunidades de avanço com a ampliação do uso de novos instrumentos financeiros do mercado de capitais

A indústria da construção civil e da incorporação imobiliária desempenha um papel crucial na economia brasileira, sendo responsável por mais de 2,9 milhões de empregos formais e contribuindo com 7% do PIB. Seu impacto é amplamente sentido em 97 segmentos da economia, tornando-a um motor essencial para o desenvolvimento socioeconômico.

Este mercado também tem demonstrado um forte desempenho em termos de vendas, com crescimento de 28,8% nas comercializações de novos imóveis nos primeiros seis meses de 2024, conforme dados da ABRAINC e da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE). No entanto, apesar do crescimento, o setor ainda enfrenta desafios no financiamento de novos projetos e na manutenção do ritmo de expansão, especialmente devido à redução dos recursos tradicionais, como a poupança e o FGTS. O principal desafio atualmente é o declínio na captação de poupança, que historicamente foi a principal fonte de funding para financiamentos

habitacionais e, nos últimos dois anos, teve uma queda de 12% na participação relativa do share. Desde 2021, houve captação líquida negativa de R\$ 210 bilhões, o que daria para financiar cerca de 500 mil unidades e gerar 2,6 milhões de empregos. Isso impactou diretamente as concessões de crédito imobiliário, que caíram de R\$ 205 bilhões em 2021 para R\$ 153 bilhões em 2023. Com a diminuição de recursos disponíveis, a oferta de crédito mais barato, especialmente para a classe média, está sob ameaça.

Além disso, o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), uma fonte fundamental de financiamento para habitações de baixa renda, enfrenta um risco adicional com o aumento dos saques. A modalidade de saque-aniversário, implementada nos últimos anos, drenou cerca de R\$ 100 bilhões do FGTS, comprometendo a capacidade do fundo de continuar financiando novos imóveis populares, como os do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). Essa situação é preocupante, visto que o déficit habitacional no Brasil ainda é elevado, com 7,8 milhões de famílias sem acesso à moradia adequada.

Mercado de capitais como alternativa

Diante da queda nos recursos tradicionais de financiamento, como a poupança e o FGTS, o mercado imobiliário brasileiro precisa intensificar a busca por novas alternativas de funding. Enquanto o Brasil possui uma relação Crédito Imobiliário/PIB de 10%, países da União Europeia e o Reino Unido apresentam índices muito superiores, o que demonstra o potencial do mercado local para avançar nesse campo. Uma das principais alternativas é a securitização de recebíveis imobiliários, que consiste na conversão de fluxos futuros de recebíveis (como prestações de

financiamentos ou aluguéis) em títulos financeiros negociáveis no mercado.

Entre as opções mais utilizadas pelo mercado estão os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), já bastante populares no setor da construção, representando cerca de 10% de todos os recursos que abastecem a compra e a construção de imóveis no Brasil. Eles permitem que as incorporadoras imobiliárias obtenham liquidez imediata ao

vender a investidores os direitos sobre esses fluxos futuros. Entre 2021 e 2023, os CRIs tiveram um crescimento de 73%. O processo de securitização já é amplamente utilizado em mercados mais desenvolvidos e apresenta uma série de benefícios: ele permite que as empresas do setor imobiliário ampliem sua capacidade de financiamento, sem depender exclusivamente de fontes tradicionais como os bancos. Para os investidores, oferecem

a oportunidade de diversificar seus portfólios e obter rendimentos que, em muitos casos, são isentos de Imposto de Renda.

No entanto, para que a securitização se torne uma alternativa ainda mais relevante no Brasil, é fundamental que o mercado secundário de crédito imobiliário seja fortalecido. Nesse sentido, a recente reformulação da Empresa Gestora de Ativos (Emgea) é uma medida promissora. Ao atuar como compradora de carteiras de crédito imobiliário, a Emgea ajudará a reciclar esses ativos, permitindo que as instituições financeiras e incorporadoras possam emitir novos créditos. Esse processo aumentará a liquidez no mercado e reduzirá o custo do financiamento imobiliário, principalmente para a classe média.

Com o objetivo de ampliar ainda mais a utilização dos CRIs, a ABRAINC irá propor ao governo federal a criação de um novo tipo de título, com reversão da isenção tributária em função do emissor, que pode

“Juros alto inibem investimentos por empresas de todos os setores”

LUIZ FRANÇA,
presidente da ABRAINC

ser feita na forma de crédito tributário e reduzir o custo de captação, de forma semelhante à legislação que criou as novas debêntures de infraestrutura. De acordo com Luiz França, presidente da ABRAIN, essa ação estimularia a ampliação da oferta de recursos às incorporadoras, em um contexto de juros básicos elevados e da redução dos recursos de outras fontes de crédito. "Esses CRIs incentivados poderiam atender investidores como fundos de pensão, que já são isentos de impostos e não seriam afetados por essa transferência do benefício ao emissor", diz. Outra importante alternativa no mercado de capitais são os Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs). Esses fundos permitem que investidores adquiram participações em empreendimentos imobiliários, como edifícios residenciais, comerciais ou logísticos, por meio da compra de cotas negociadas na bolsa de valores. Os FIIs oferecem uma forma de financiamento indireto ao setor, já que os recursos captados são direcionados para o desenvolvimento de novos projetos ou aquisição de imóveis.

Os FIIs têm crescido significativamente no Brasil nos últimos anos, atraindo tanto investidores institucionais quanto pessoas físicas, que buscam diversificação de seus portfólios e acesso a investimentos imobiliários com maior liquidez. No período de 12 meses anteriores a março de 2024, tiveram um crescimento de 25%, chegando a 2,6 milhões de investidores. Para as incorporadoras, eles representam uma importante fonte de funding, pois permitem captar recursos diretamente no mercado, sem a necessidade de recorrer a financiamentos bancários. Além disso, os dividendos distribuídos pelos FIIs, muitas vezes isentos de imposto de renda para pessoas físicas, tornam o produto atraente e estimulam a entrada de mais capital no setor.

As debêntures imobiliárias são outro instrumento relevante. Elas funcionam como títulos de dívida emitidos

por empresas do ramo imobiliário para captar recursos no mercado de capitais. Ao comprar uma debênture, o investidor empresta dinheiro à incorporadora e, em troca, recebe uma remuneração pré-determinada (em juros) ao longo do prazo do título.

Esse tipo de financiamento pode ser utilizado para financiar projetos específicos, como o desenvolvimento de um novo empreendimento, ou para melhorar a liquidez da empresa. As debêntures incentivadas, que estão isentas de Imposto de Renda para investidores pessoa física, são particularmente atraentes e têm potencial de captar grandes volumes de recursos para o setor, ajudando a reduzir a dependência do financiamento bancário. Outra possibilidade que vem ganhando espaço internacionalmente são os "Covered Bonds" ou títulos cobertos, que ainda são pouco explorados no Brasil, mas têm grande potencial. Diferentemente de outras formas de securitização, eles oferecem uma dupla garantia ao investidor: além dos ativos subjacentes, há o respaldo da instituição financeira emissora. Na Europa, esses títulos são um dos instrumentos mais utilizados para o financiamento

habitacional, especialmente em países como Alemanha e Reino Unido.

Oportunidades e desafios

Embora essas alternativas apresentem grandes oportunidades, há desafios a serem superados. A viabilização de um mercado secundário forte e a consolidação de novos instrumentos financeiros dependem de uma atuação mais proativa das instituições financeiras e do governo, que devem fomentar a criação de um ambiente favorável para o desenvolvimento dessas opções.

Segundo o diretor de Regulação do Banco Central, Otávio Damaso, os últimos 30 anos foram de construção do arcabouço legal e regulatório do financiamento imobiliário brasileiro. "Criamos a alienação fiduciária, os instrumentos bancários, como a Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e a Letra Imobiliária Garantida (LIG); e os instrumentos do mercado de capitais, como o Certificado de Recebível Imobiliário (CRI) e os Fundos de Investimento Imobiliário (FII). Hoje observamos esse arcabouço funcionando plenamente. Esses novos instrumentos têm viabilizado recursos complementares ao Sistema Brasileiro de Poupança e



Para o diretor de Regulação do Banco Central, **OTÁVIO DAMASO**, os últimos 30 anos foram de construção do arcabouço legal e regulatório do financiamento imobiliário brasileiro.



© DIVULGAÇÃO / CREDITAS

"A Creditas se destaca pela agilidade no processo de aprovação de crédito, com um tempo médio de menos de 10 dias para a concessão, e pelo acompanhamento de todas as etapas documentais, até o registro final do imóvel. Tudo isso graças à automação e integração altamente eficiente com os bancos"

FABIO ZVEIBIL, vice-presidente de Crédito com Garantia de Auto e Home da Creditas

A Creditas e o financiamento multibanco

Uma das fintechs que tem desempenhado um papel relevante nesse novo cenário é a Creditas, que oferece alternativas de financiamento imobiliário em parceria com grandes bancos. A fintech atua como uma plataforma de "Financiamento Multibanco", onde avalia o perfil de cada cliente e o direciona para a instituição financeira que oferece as melhores condições de crédito. "A Creditas se destaca pela agilidade no processo de aprovação de crédito, com um tempo médio de menos de 10 dias para a concessão, e pelo acompanhamento de todas

as etapas documentais, até o registro final do imóvel. Tudo isso graças à automação e integração altamente eficiente com os bancos", diz Fabio Zveibil, vice-presidente de Crédito com Garantia de Auto e Home da Creditas.

A grande vantagem dessa abordagem é a capacidade de aprovar crédito para mais de 80% dos clientes, garantindo a continuidade de vendas no setor imobiliário e contribuindo para a antecipação de fluxos de caixa das incorporadoras. "Ao facilitar o acesso ao crédito imobiliário, a Creditas desempenha um papel essencial no estímulo às vendas, principalmente em um momento de alta volatilidade econômica e taxas de juros elevadas" explica Zveibil.

Empréstimo (SBPE), permitindo a contínua expansão do financiamento imobiliário à produção e ao mutuário. Inclusive, no conjunto, já representam mais da metade do funding para este segmento", afirma. Para Damaso, olhando para o futuro, é esse arcabouço que vai permitir que o crédito imobiliário mude de patamar no Brasil, saindo dos atuais 10% do PIB para algo em torno de 20% a 30% nos próximos anos. Outro ponto crucial para os avanços no setor é a redução dos patamares de juros, já que as incorporadoras precisam de condições estáveis e previsíveis para planejar seus investimentos de longo prazo. "Juros alto inibem investimentos por empresas de todos os setores", lembra Luiz França. Apenas para se ter uma ideia do impacto da redução, dados da ABRAIN mostram que uma queda de 1% na taxa de financiamento habitacional poderia reduzir em 8% o valor da parcela de um imóvel de R\$ 400 mil, por exemplo, permitindo o acesso à moradia para cerca de 400 mil famílias. Há cerca de três anos, quando a Selic começou a subir, saindo de 2% ao ano, o financiamento tinha parcelas 27% menores, possibilitando a inclusão de 1,4 milhão de famílias no mercado imobiliário. ◀

Boas experiências sempre ficam!

Construtora aposta em ativações como estratégia de marca, criando boas conexões com o seu cliente.

Criar conexões reais e produzir emoções que serão lembradas para sempre é um grande desafio quando falamos de fortalecimento de marca. Em um segmento como a construção civil então, nem se fala, pois você trabalha diretamente com o sonho de pessoas e famílias.

Sabendo disso, a SPL Engenharia, incorporadora e construtora de Belo Horizonte com mais de 40 anos no mercado, tem criado estratégias de marca cada vez mais arrojadas que vem surpreendendo – e muito – clientes em potencial, parceiros e colaboradores.

As ativações propostas para os empreendimentos são pensadas pela perspectiva de cada planejamento estratégico do produto de forma a criar experiências que se conectem e se aproximem com diferentes públicos.

Para se ter uma ideia, a SPL já parou uma cidade com um balão que sobrevoou a cidade, proporcionou uma conexão diferente com os futuros moradores ao personalizar um mimo no dia vistoria do imóvel, criou um clima descontraído com a simulação de um dos itens de lazer do empreendimento em um meeting de apresentação do produto e fez o céu brilhar com um show de drones exclusivo durante um lançamento.

Este último, inclusive, foi uma ação inédita na construção civil que deu o que falar. Foram 100 drones que deram um verdadeiro espetáculo, causando grande impacto e uma experiência multissensorial que foi vista num raio de 5 km.

O uso desta tecnologia inovadora posicionou a SPL como uma empresa inovadora, autêntica e aberta ao novo. O resultado? Um boom em vendas na primeira semana e a viralização do conteúdo da ação nos principais canais de comunicação da cidade e do país.

Esse movimento que transforma está em plena expansão e as experiências não param! Hoje, a SPL tem atuação em cidades do interior de São Paulo e mais recentemente em Mato Grosso, com projeção de novos empreendimentos em diferentes cidades vindo por aí.



Somos um movimento que transforma

+ de 40 anos transformando o presente para construir o futuro

Segurança para a sustentabilidade das operações

Com atendimento direto e equipe especializada, a Excelsior Seguros mira no crescimento do setor imobiliário para seguir expandindo sua atuação

Assim como depende de alternativas sustentáveis de financiamento, a evolução do mercado de incorporação imobiliária está também atrelada a soluções de seguros confiáveis e eficientes, que garantam a estabilidade das operações financeiras envolvidas. Nesse contexto, as seguradoras precisam prover soluções completas, que protejam investidores, bancos e compradores.

A Excelsior, seguradora que há quase 30 anos atua no segmento habitacional,

enxerga oportunidades significativas de crescimento atreladas ao setor - especialmente pela conjuntura econômica do país, incluindo a estabilização da taxa de juros, ajustes no programa Minha Casa, Minha Vida e aumento da empregabilidade. "Nosso objetivo tem sido gerar sustentabilidade às operações de financiamento imobiliário, seja na cessão direta pela construtora ao comprador ou pela rede bancária, onde o produto está atrelado aos contratos de financiamento", explica Gerciony

Sousa, gerente executivo da Excelsior. A solução de seguro habitacional oferecida pela empresa é composta por duas coberturas básicas, sendo elas a de Morte e Invalidez Permanente (MIP) e a de Danos Físicos ao Imóvel (DFI), que permitem a proteção dos interesses do comprador e também do bem, que é o objeto do contrato de financiamento e, ao mesmo tempo, a sua garantia. Durante a fase de construção, os riscos de eventos ligados à vida do comprador já existem, então a solução com a



© AI GENERATED / MIDJOURNEY

"Nosso objetivo tem sido gerar sustentabilidade às operações de financiamento imobiliário, seja na cessão direta pela construtora ao comprador ou pela rede bancária, onde o produto está atrelado aos contratos de financiamento"

Gerciony Sousa,
gerente executivo
da Excelsior



© DIVULGAÇÃO

cobertura de MIP ampara o comprador, sua família e o próprio cedente de crédito em caso de morte e invalidez. Após a entrega da unidade, a cobertura de danos físicos é adicionada.

Competitividade

É possível pensar em diferenciação quando se trata de Apólice de Mercado, um produto associado obrigatoriamente às transações de compra e venda de imóveis? Gerciony Sousa garante que sim. "A Excelsior Seguros oferece benefícios que começam com a alta qualificação da equipe, devido à sua ampla experiência nas operações envolvendo o seguro habitacional, que são executadas diretamente por time interno e por meio de sistemas próprios. Isso nos permite oferecer

acordos de nível de serviços diferenciados, acesso facilitado aos representantes e precificação competitiva", diz. Ao pensar em cenários em que não há sinistralidade, ainda assim, Sousa afirma que as organizações que optam pelos produtos da Excelsior têm vantagens. "A eficácia do seguro não deve ser atrelada à condição de ocorrência de um sinistro. Somos líderes de mercado no atendimento de empreendimentos de cunho social por oferecermos um atendimento de qualidade, com os menores prazos do mercado. Estamos preparados para dar todo o suporte no momento mais difícil, mas a garantia desse suporte integral em todos os processos é essencial para oferecer a todos os envolvidos a tranquilidade que buscam", afirma. ◀

Médio e alto padrão

Segmento vem mostrando resiliência, continua a crescer e tem potencial de evolução ainda maior, mesmo em um cenário desafiador

Nos últimos anos, o mercado imobiliário de médio e alto padrão (MAP) no Brasil tem se destacado pela sua resiliência, mesmo em meio a um cenário econômico desafiador, com taxas de juros elevadas. Apesar dessas adversidades, o segmento continua a apresentar resultados expressivos, reforçando sua relevância na economia e atraindo o interesse de investidores e compradores.

Dados da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) mostram que, ao longo dos seis primeiros meses de 2024, o volume de unidades comercializadas no segmento de médio e alto padrão cresceu 7,7%, enquanto o valor total das vendas teve um aumento de 30,2%. Esse desempenho demonstra que, mesmo em um ambiente macroeconômico complexo, o mercado segue em expansão, sustentado por uma demanda sólida.

Força do segmento e controle dos estoques

O segmento de médio e alto padrão é responsável por uma parcela significativa das receitas geradas pelo mercado imobiliário brasileiro. Atualmente, o tempo médio de duração dos estoques de imóveis de médio e alto padrão está em 13 meses, uma melhoria substancial em relação aos 24 meses registrados no início de 2023. Esse retorno a níveis

mais saudáveis de estoque abriu espaço para novos lançamentos e criou oportunidades para o crescimento contínuo do setor.

Evolução nos últimos anos

Nos últimos cinco anos, o mercado de médio e alto padrão passou por diversas flutuações, mas manteve uma trajetória geral de crescimento. O impacto da pandemia de COVID-19 em 2020 foi significativo, mas a recuperação foi rápida, impulsionada pela demanda por imóveis maiores, com mais conforto e qualidade de vida, especialmente em grandes centros urbanos como São Paulo e Rio de Janeiro. As vendas e lançamentos também seguiram essa tendência. De acordo com o indicador ABRAINC-FIPE, no acumulado de seis meses até junho de 2024, foram lançadas 11 mil unidades, com um crescimento de 6,6% no valor total lançado. Esses números reforçam a confiança do mercado na robustez do segmento, mesmo com os desafios impostos pelas condições econômicas atuais.

Mercado de luxo também cresce em valor

Em São Paulo, por exemplo, segundo dados da Geobrain, elaborados pela ABRAINC, o mercado de luxo, que representa apenas 2% das unidades lançadas, responde por 28% do Valor Geral de

Crescimento da procura e confiança no setor

O segundo trimestre de 2024 trouxe indicadores de confiança elevados, tanto nas vendas quanto na procura por imóveis. De acordo com o indicador de confiança ABRAIN-DeLoitte, o segmento de médio e alto padrão apresentou uma recuperação sólida, com um aumento de 8,4% nas vendas em comparação ao trimestre anterior. Já o indicador de procura teve uma alta de 3,3%, o que, somado à expectativa de queda gradual da taxa Selic, sugere um cenário favorável para o crescimento do segmento nos próximos meses.

O valor total das vendas teve um aumento de

30,2%

ao longo dos seis primeiros meses de 2024

Vendas (VGV), somando R\$ 10 bilhões em lançamentos em 2023. Esse dado reflete a força do segmento, que também tem conseguido controlar seus estoques de forma eficaz. Outro indicador importante mostra que, entre 2020 e 2023, o valor desses imóveis em São Paulo cresceu 30%, passando de R\$ 7,8 bilhões para R\$ 10,1 bilhões.

O papel do crédito e a sustentabilidade do crescimento

Embora o segmento de médio e alto padrão tenha demonstrado resiliência, a oferta de crédito continua sendo um fator crítico para sustentar seu crescimento. As altas taxas de juros têm dificultado o acesso ao financiamento para muitos compradores, principalmente da classe média. Nesse contexto, o Programa Acredita, criado pelo Governo Federal, surge como uma alternativa promissora para facilitar o crédito imobiliário a taxas mais acessíveis, através da securitização de carteiras de crédito imobiliário, com o apoio da Emgea, que

pode ampliar o volume de crédito disponível e impulsionar a demanda por imóveis novos nesse segmento.

Desafios e oportunidades

Apesar do desempenho positivo, o segmento enfrenta desafios. A reforma tributária aprovada pela Câmara dos Deputados traz incertezas, com a fixação da alíquota modal do IVA para o setor com um redutor de 40%. Esse cenário pode aumentar a carga tributária e os custos de produção, pressionando os preços dos imóveis. Para mitigar esses impactos, a ABRAIN defende a elevação do redutor para 60%, garantindo que a alíquota para o setor de construção civil mantenha a carga tributária atual, essencial para manter a competitividade desse mercado.

Outro ponto de atenção está ligado às alternativas de financiamento, que precisam ser ampliadas para que se atenuem o impacto da redução de fontes como a poupança. "O acesso a novas alternativas

Lançamentos e expansão

Os resultados da pesquisa ABRAIN-DeLoitte também apontam para uma perspectiva positiva no que se refere a novos lançamentos. Cerca de 88% dos executivos consultados planejam lançar novos empreendimentos nos próximos 12 meses, um aumento de 9 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. Além disso, 76% das empresas pretendem adquirir novos terrenos no mesmo período, sinalizando uma confiança renovada no futuro do setor.

"Estamos sempre atentos às melhores oportunidades de funding para garantir a viabilidade e a expansão dos nossos projetos. Investir em alternativas de financiamento sólidas é essencial para sustentar o desenvolvimento contínuo e atender à demanda qualificada desse segmento, que impulsiona tanto o setor quanto a economia como um todo"

Flavio Zarzur, presidente da Eztec e conselheiro da ABRAIN

de funding é crucial para a continuidade do crescimento no setor imobiliário. Com modelos mais acessíveis de financiamento, conseguimos viabilizar projetos de diferentes portes, contribuindo para a expansão do mercado e atendendo às demandas crescentes por moradia de qualidade", explica Antonio Setin, fundador e presidente da Setin Incorporadora e conselheiro da ABRAIN.

Para Flavio Zarzur, presidente da Eztec e conselheiro da ABRAIN, o mercado de médio e alto padrão (MAP) continua sendo um dos principais motores de crescimento no setor imobiliário. "Estamos sempre atentos às melhores oportunidades de funding para garantir a viabilidade e a expansão dos nossos projetos. Investir em alternativas de financiamento sólidas é essencial para sustentar o desenvolvimento contínuo e atender à demanda qualificada desse segmento, que impulsiona tanto o setor quanto a economia como um todo", diz.

Luiz França, presidente da ABRAIN, pontua que fortalecer a construção civil é uma política pública decisiva para o crescimento econômico e desenvolvimento social do Brasil. "Precisamos garantir a sustentabilidade das atuais fontes de funding e promover medidas que ampliem o crédito à classe média, que hoje sofre com os juros altos do financiamento habitacional."

Em relação à demanda, as oportunidades são crescentes. A busca por imóveis que ofereçam qualidade de vida, segurança e conforto continua a crescer, impulsionando o desenvolvimento de empreendimentos diferenciados em regiões de alto valor agregado. Bairros como Itaim Bibi e Moema, em São Paulo, permanecem entre os mais valorizados do país, com o preço do metro quadrado chegando a R\$ 30 mil em 2023. A escassez de terrenos nessas áreas valoriza ainda mais os novos lançamentos e mantém a atratividade da região. ◀

Moradia para todos

Ministro das Cidades, **Jader Filho**, fala com exclusividade à Revista Incorpora sobre as estratégias para alcançar a meta de 2 milhões de moradias e os desafios de otimizar recursos para o Minha Casa, Minha Vida



© DIVULGAÇÃO

O governo federal anunciou uma meta ambiciosa de contratar 2 milhões de novas moradias através do Minha Casa, Minha Vida até 2026. Quais são as principais estratégias que estão sendo implementadas para garantir que esses números sejam alcançados dentro do prazo previsto? É possível superar esse marco?

Neste mês de setembro, vamos atingir a marca de 1 milhão de contratações do MCMV. Isso representa 50% da nossa meta até o final de 2026, que é a contratação de 2 milhões de unidades habitacionais. Neste momento, com recursos do FGTS, já foram financiadas cerca de 860 mil moradias. Com

os recursos do Orçamento da União já foram contratadas pelo menos 70 mil moradias. O MCMV está superando todas as previsões e acredito que vamos ultrapassar a meta de 2 milhões, fixada pelo presidente Lula.

Com a crescente demanda por habitação, como o Ministério das Cidades está trabalhando para otimizar o uso dos recursos orçamentários para o Minha Casa, Minha Vida, garantindo que o programa continue a crescer? Existe orçamento disponível para manter esse ritmo nos próximos anos?

O Ministério das Cidades tem trabalhado intensamente para assegurar

que os recursos do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) sejam garantidos, a fim de cumprir a meta de 500 mil unidades habitacionais estabelecida pelo presidente Lula. Em 2023, foram destinados R\$ 8,9 bilhões ao programa. Já o valor total aprovado para 2024 é de R\$ 12,2 bilhões. Desse montante, R\$ 9,7 bilhões já foram empenhados e R\$ 5,4 bilhões alocados aos fundos. Embora o orçamento do MCMV tenha sofrido reduções devido aos bloqueios e contingenciamentos, os saldos nos fundos, os novos aportes a serem realizados até o final de 2024 e o orçamento sinalizado para 2025 dão condições para honrar os compromissos firmados para o período e cumprir a meta do programa.

O governo tem planos para expandir o Minha Casa, Minha Vida para famílias de classe média com renda superior ao limite da Faixa 3 que ainda enfrentam dificuldades para acessar a casa própria?

Atualmente, o FGTS atende os cotistas com renda superior a R\$ 8 mil por meio do Programa Pró-Cotista, que oferece taxas de juros mais baixas do que as praticadas no mercado. Desde o início do atual governo, mais de 477 mil unidades habitacionais foram financiadas para famílias com renda acima de R\$ 8 mil, utilizando recursos

“Neste mês de setembro, vamos atingir a marca de 1 milhão de contratações do MCMV. Isso representa 50% da nossa meta até o final de 2026, que é a contratação de 2 milhões de unidades habitacionais”

do FGTS. Qualquer mudança no público-alvo do programa depende da disponibilidade orçamentária do Fundo para uma eventual ampliação da demanda.

Existe um planejamento específico para priorizar regiões com maior déficit habitacional? Como o programa está sendo adaptado para atender às

diferentes realidades regionais do Brasil?

O programa Minha Casa, Minha Vida considera o déficit habitacional absoluto das famílias com renda de até um salário-mínimo para distri-

buir suas metas de contratação nas linhas subsidiadas de atendimento. Embora a alocação inicial dos recursos também reflita a participação das regiões geográficas no déficit habitacional (acima de um salário-mínimo, nesse caso), a execução orçamentária efetiva ocorre de acordo com as particularidades de cada região, levando em conta os diferentes perfis de demanda e oferta em cada localidade. ◀

Com a Stanza, seu novo endereço é fácil de comprar, morar e ser feliz!

Transformamos o sonho de um novo endereço na concretização de um novo lar, unindo qualidade, experiência e as melhores condições do mercado, em produtos que satisfazem nossos clientes.

Através de uma busca constante para oferecer o melhor, evoluímos e lançamos continuamente empreendimentos que marcam a paisagem urbana das cidades onde atuamos. Sem esquecer jamais que dentro de cada unidade tem uma família, e que dentro de cada família, tem você.



CONHEÇA A STANZA

(79) 3251-5001

CONSTRUTORA
stanza
meustanza.com



Fatores como:

65% Localização privilegiada

64% Segurança condominial

27% Fácil acesso às principais rodovias e transporte público

São considerados decisivos, levando os consumidores a pagar valores acima da média de mercado

Tendências e comportamento do consumidor

Busca por segurança tem se consolidado como uma das principais demandas dos compradores de imóveis

O mercado imobiliário brasileiro tem experimentado transformações significativas nos últimos anos, impulsionado por mudanças no comportamento do consumidor e por novos hábitos de compra. Em 2024, pesquisas realizadas pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) em parceria com a Deloitte e a Brain Inteligência Estratégica, revelaram um panorama otimista para o setor, com crescimento nas vendas e na procura por imóveis.

O Indicador de Confiança ABRAINC-Deloitte mostra que 97% das incorporadoras estão planejando novos lançamentos nos próximos meses, e 94% já buscam adquirir terrenos para futuros projetos. Segundo Luiz França, presidente da ABRAINC, a

demanda crescente por habitação está criando oportunidades significativas para novos lançamentos. "Nesse contexto, a confiança dos executivos do setor reflete a prontidão para atender a essa procura com investimentos e projetos inovadores", diz. Outro dado relevante, apontado pela Brain Inteligência Estratégica sobre intenção de compra de imóveis, evidencia sinais animadores para o mercado imobiliário no Brasil. De acordo com números do 2º trimestre deste ano, o interesse na aquisição de imóveis atingiu um recorde significativo: 48% dos entrevistados declararam que pretendem adquirir a casa própria nos próximos 24 meses, número que reflete um crescimento contínuo no interesse dos consumidores por novos empreendimentos.

Comparado aos três primeiros meses do ano, o aumento na intenção de compra foi de 7 pontos percentuais, destacando uma tendência positiva. Outro dado mostra que 15% dos que expressaram intenção de compra planejam concretizar a aquisição em até um ano.

Preferências do consumidor e fatores de decisão

A pesquisa "Tendências e Comportamentos do Consumidor", conduzida pela Brain Inteligência Estratégica, revelou insights importantes sobre o que motiva os compradores a adquirir imóveis. Fatores como localização privilegiada (65%) e segurança condominial (64%) são considerados decisivos, levando os consumidores a pagar valores acima da média de mercado. Outras motivações incluem fácil acesso às principais rodovias e transporte público (27%), além de opções de lazer diferenciadas e expectativas de valorização a longo prazo.

A busca por segurança tem se mostrado uma das principais demandas desses consumidores. Itens como portaria virtual, câmeras de vigilância e sistemas de reconhecimento facial são vistos por 80% dos entrevistados como elementos que agregam valor ao

imóvel. Já em termos de sustentabilidade, 59% consideram relevante que o imóvel seja ecologicamente responsável, um sinal claro de que as questões ambientais também têm peso na decisão de compra.

Jornada de compra e fidelização

Outro ponto de destaque na pesquisa foi o comportamento do consumidor durante a jornada de compra. Embora a internet seja uma ferramenta essencial para buscar informações – com 68% dos entrevistados consultando avaliações online antes de tomar a decisão de compra –, 80% ainda preferem visitar pessoalmente os stands de vendas antes de fechar o negócio. Essa mescla de digital e presencial reflete uma transição no comportamento do consumidor, que valoriza tanto a conveniência do ambiente online quanto a experiência sensorial de ver o imóvel ao vivo.

Por fim, a marca da incorporadora também desempenha um papel crucial. Para 80%, a reputação da empresa e a satisfação de clientes anteriores são fatores importantes na decisão de compra. A qualidade dos projetos e a ausência de reclamações também foram apontadas como pontos de diferenciação entre as incorporadoras. ◀

Vozes de quem empreende

Perspectivas e reflexões de empreendedores sobre o mercado, desafios e conquistas

O *Vozes de Quem Empreende* é um espaço dedicado a destacar as opiniões e experiências dos principais empreendedores do mercado de incorporação imobiliária no Brasil, que estão na linha de frente do setor.

Uma característica desses empresários é a história sólida de suas empresas, que por décadas já superaram a volatilidade econômica, crises e conseguiram se ajustar aos novos cenários para continuarem desenvolvendo o mercado imobiliário no país. A maioria dessas incorporadoras têm capital aberto na bolsa, o que reforça a coragem, transparência e ética desses empreendedores. Esse ambiente foi pensado ainda para discutir o futuro do setor, analisar as dificuldades atuais e celebrar as conquistas desse mercado que tem impulsionado o crescimento econômico do país. Damos voz àqueles que transformam o mercado com inovação, estratégia e *expertise*, contribuindo para a construção de um país melhor. ◀

CONSELHEIROS EMÉRITOS



"A incorporação imobiliária é mais do que um negócio; é um motor de transformação econômica e social no Brasil. Cada projeto que desenvolvemos vai além de atender à demanda habitacional, pois gera empregos, impulsiona a economia e fortalece as comunidades. Para continuar contribuindo com o crescimento sustentável do país, é necessário que o ambiente econômico seja favorável e acessível. Nosso papel é fundamental para promover uma inclusão habitacional que transforma a vida das famílias e promove o desenvolvimento urbano responsável."

RUBENS MENIN, presidente do Conselho de Administração da MRV e conselheiro emérito da ABRAINC



"Empreender na incorporação imobiliária no Brasil é um compromisso com o desenvolvimento econômico e social do nosso país. Além de atender à crescente demanda por moradia, cada novo empreendimento é responsável por gerar um impacto positivo na economia, criando empregos e fortalecendo as comunidades onde atuamos. Para que possamos continuar a contribuir de maneira significativa, é fundamental que tenhamos um ambiente econômico estável e acessível tanto para os empreendedores quanto para os consumidores. Acreditamos que o setor imobiliário tem um papel essencial na construção de um Brasil mais próspero e inclusivo, trazendo dignidade e uma vida melhor às famílias que nos confiam a realização do sonho da casa própria."

RICARDO VALADARES, fundador e presidente do Conselho de Administração da Direcional e conselheiro emérito da ABRAINC



"Uma voz sozinha não se faz ouvir, mas um grupo forte é sempre ouvido. Quando estamos unidos, temos a capacidade de influenciar e transformar vidas, criando novas histórias por meio do bem."

ELIE HORN, fundador da Cyrela, é um dos mais importantes filantropos do Brasil e conselheiro emérito da ABRAINC

CONSELHEIROS



"O mercado de médio e alto padrão (MAP) continua sendo um dos principais motores de crescimento no setor imobiliário e estamos sempre atentos às melhores oportunidades de *funding* para garantir a viabilidade e a expansão dos nossos projetos. Investir em alternativas de financiamento sólidas é essencial para sustentar o desenvolvimento contínuo e atender à demanda qualificada desse segmento, que impulsiona tanto o setor quanto a economia como um todo."

FLAVIO ZARZUR, presidente da Eztec e conselheiro da ABRAINC



"A inovação está no centro de tudo o que fazemos. Sabemos que, para transformar o mercado imobiliário e atender às demandas de um futuro mais sustentável e eficiente, é essencial investir continuamente em novas tecnologias e práticas. Nosso compromisso com a inovação nos permite entregar projetos de alta qualidade, promover maior acessibilidade à moradia e, ao mesmo tempo, contribuir para o desenvolvimento urbano responsável."

EDUARDO FISCHER, CEO da MRV&CO e conselheiro da ABRAINC



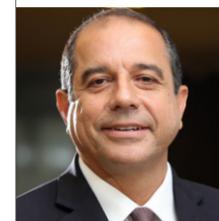
"A produtividade é um dos pilares fundamentais para garantir a entrega de projetos com qualidade e dentro dos prazos. Ao adotar processos mais eficientes e tecnologias inovadoras, conseguimos otimizar cada etapa da construção, desde o planejamento até a finalização das obras. Esse foco na produtividade não só nos permite atender às necessidades do mercado com agilidade, como também agrega valor aos nossos empreendimentos."

RONALDO CURY, diretor de Relações com Investidores da Cury e conselheiro da ABRAINC



"O acesso a novas alternativas de *funding* é crucial para a continuidade do crescimento no setor imobiliário. Com modelos mais acessíveis de financiamento, conseguimos viabilizar projetos de diferentes portes, contribuindo para a expansão do mercado e atendendo às demandas crescentes por moradia de qualidade."

ANTONIO SETIN, fundador e presidente da Setin Incorporadora e conselheiro da ABRAINC



"Entendemos que a incorporação imobiliária desempenha um papel vital na construção de um futuro mais sustentável, atendendo à demanda por moradia nos mercados onde atuamos; contribuindo com a qualificação do espaço urbano; utilizando cada vez mais matéria-prima e tecnologias com menor impacto ambiental – além de gerar empregos. Na Tegra, estamos comprometidos em dar o exemplo, promovendo práticas responsáveis que assegurem impacto positivo duradouro em todas as nossas frentes."

BIRA FREITAS, CEO da Tegra Incorporadora e conselheiro da ABRAINC



"O programa Minha Casa, Minha Vida tem sido um pilar fundamental para a inclusão habitacional no Brasil, oferecendo oportunidades para milhares de famílias. Na Casaviva, reconhecemos a importância deste programa não apenas para fornecer moradia acessível, mas também para impulsionar o desenvolvimento urbano e econômico. Acreditamos que a continuidade e o fortalecimento do MCMV são essenciais para garantir que mais brasileiros possam realizar o sonho da casa própria e contribuir para a construção de comunidades mais coesas e sustentáveis."

JAIME FLECHTMAN, CEO da Casaviva e conselheiro da ABRAINC

CONSELHEIROS



“O programa Minha Casa, Minha Vida tem sido um divisor de águas para milhões de famílias brasileiras, proporcionando não apenas moradia, mas dignidade e inclusão social. O fortalecimento desse programa é vital para que mais brasileiros realizem o sonho da casa própria, ao mesmo tempo que impulsionamos o desenvolvimento urbano.”

VICTOR ALMEIDA, presidente executivo do Conselho de Administração da Construtora Pacaembu e conselheiro da ABRAINC



“O setor de incorporação imobiliária desempenha um papel vital no desenvolvimento urbano e social do Brasil, conectando a crescente demanda por moradia à geração de empregos e ao fortalecimento das comunidades. Investir em projetos de médio e alto padrão e em novas alternativas de *funding* são ações essenciais para garantir a continuidade e a expansão desse impacto positivo.”

RAFAEL NOVELLINO, membro do Conselho de Administração da Cyrela Brazil e conselheiro da ABRAINC



“O setor de incorporação imobiliária é um motor crucial da economia brasileira, impulsionando o crescimento econômico ao gerar empregos, revitalizar áreas urbanas e fortalecer comunidades. Investir nesse setor não apenas promove o desenvolvimento urbano, mas também contribui significativamente para a estabilidade e o progresso econômico do País.”

RODRIGO OSMO, CEO da Tenda e conselheiro da ABRAINC

LIDERANÇAS



“A incorporação imobiliária tem um papel estratégico no desenvolvimento das cidades e na melhoria da qualidade de vida das pessoas. A ABRAINC acredita que ao fomentar o crescimento urbano organizado, criamos ambientes mais sustentáveis, geramos empregos e renda para a população, e contribuimos para o progresso econômico do País.”

CÍCERO ARAÚJO, vice-presidente de Relações Institucionais e Governamentais da ABRAINC



“Para nós, cada projeto significa a oportunidade de transformar vidas, não apenas dos nossos clientes e das gerações futuras, mas de nossos fornecedores, colaboradores e investidores. Com este olhar sistêmico, buscamos promover o desenvolvimento sustentável, respeitando o meio ambiente e, principalmente, gerando dignidade e qualidade de vida às comunidades. Nosso compromisso de longo prazo é construir um futuro melhor, e isto só é possível porque combinamos responsabilidade social, governança transparente, inovação e eficiência, pilares que, desde nossa fundação, são a nossa essência, o nosso DNA.”

RICARDO RIBEIRO VALADARES, CEO da Direcional Engenharia



AW REALTY INCORPORADORA

VENCEDORA DO PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO NA CATEGORIA EMPREENDIMENTO RESIDENCIAL.



praça
FARIA LIMA

APTOS. DE

226 M²

3 SUÍTES 3 VAGAS
HALL SOCIAL PRIVATIVO



SAIBA MAIS



RUA CHIPRE, 51
(ESQUINA COM RUA PROF. ATÍLIO INNOCENTI)

11 5501.7700
WWW.AWREALTY.COM.BR

REALIZAÇÃO E INCORPORAÇÃO:
aw | realty
INCORPORADORA

CONSTRUÇÃO:
athiē | wohnrath

Inês Magalhães destaca avanços no Minha Casa, Minha Vida e fala sobre novas alternativas para ampliar acesso à moradia digna

Em entrevista exclusiva à revista Incorpora, vice-presidente de Habitação da Caixa explora as novas mudanças no programa MCMV, os desafios para os grupos de baixa renda e as inovações em financiamento que a Instituição está desenvolvendo

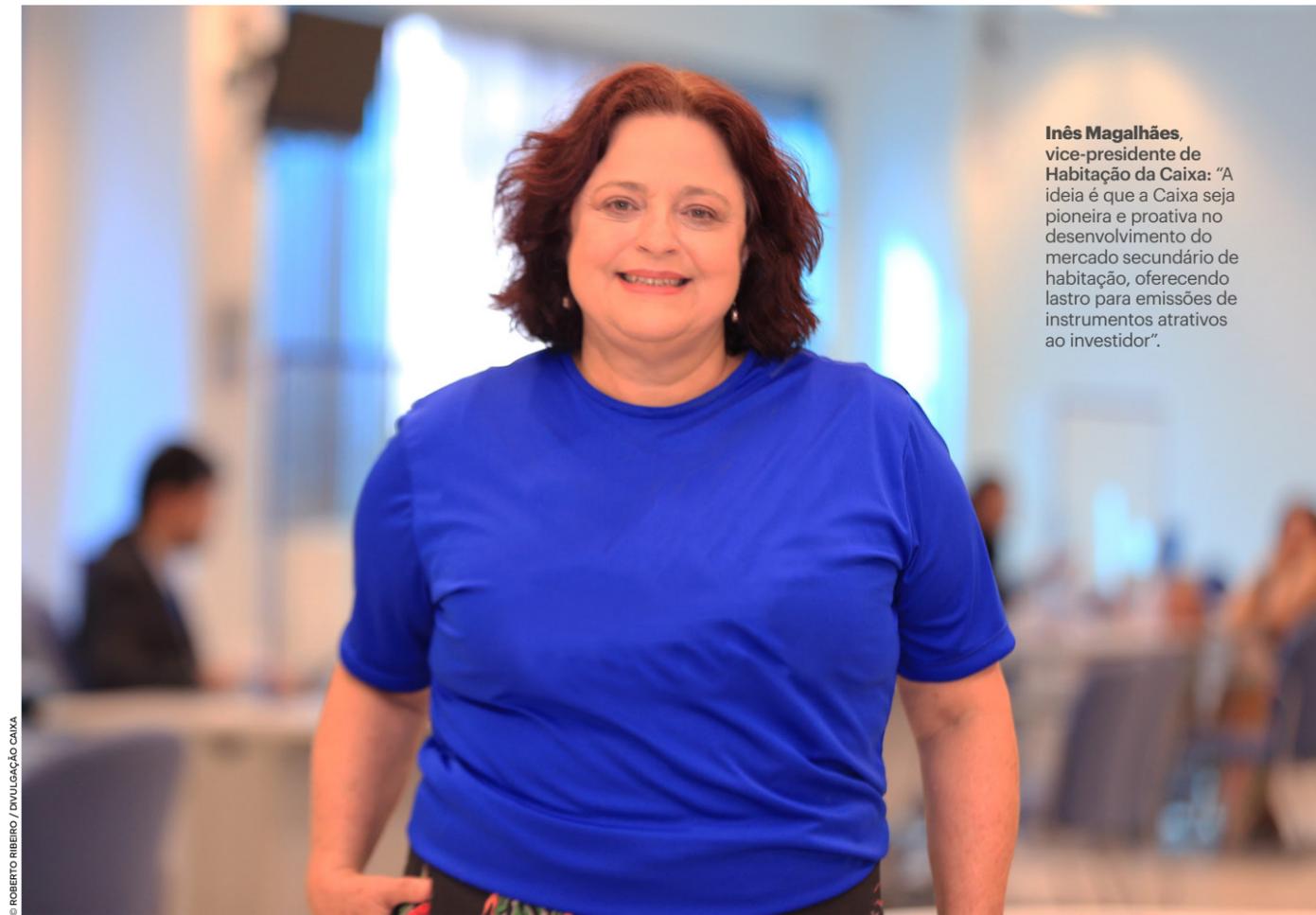
Com o relançamento do programa Minha Casa Minha Vida, quais são as principais mudanças que podemos esperar na política de habitação, especialmente para os grupos de baixa renda?

O relançamento do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) trouxe mudanças significativas, especialmente voltadas para um melhor atendimento aos grupos de baixa renda, facilitando o acesso à casa própria. As novas regras do programa com recursos do FGTS, vigentes desde 7 de julho de 2023, incluíram ampliação do acesso de faixas de renda, redução de taxas e aumento do subsídio para aquisição dos imóveis, entre outras melhorias.

A Faixa 1 do programa, antes destinada a famílias com renda de até R\$ 2 mil, passa a contemplar as que têm renda de até R\$ 2.640, permitindo que mais pessoas possam ter acesso aos financiamentos e descontos com recursos do FGTS. É possível financiar imóveis novos de até R\$ 350 mil e usados até R\$ 270 mil para famílias com renda de até R\$ 8 mil. Antes, o valor máximo para essa faixa era de R\$ 264 mil. O subsídio para complementação da compra do imóvel pelo programa também aumentou. O valor máximo, que antes chegava a R\$ 47,5 mil, agora é de R\$ 55 mil, de acordo com fatores populacionais, sociais e de renda. Para famílias das Faixas 1 e 2, com renda de até R\$ 4.400, o limite do valor do imóvel passa a variar entre R\$ 190 mil

e R\$ 264 mil, a depender da localidade. Dentro das novas condições, está a redução em 0,25 p.p. das taxas de juros oferecidas para famílias com renda de até R\$ 2 mil. Nas regiões Norte e Nordeste, passou de 4,25% para 4% a.a. e, nas demais regiões, de 4,50% para 4,25% a.a. Essas medidas melhoraram bastante as condições para as famílias de baixa renda conseguirem acesso à moradia digna e ajudaram na retomada do crescimento de toda a cadeia da construção civil, que apresenta forte aumento no seu PIB em 2024.

Além das modalidades de financiamento já oferecidas, a Caixa está desenvolvendo novas opções para atender à crescente demanda no mercado



Inês Magalhães, vice-presidente de Habitação da Caixa: “A ideia é que a Caixa seja pioneira e proativa no desenvolvimento do mercado secundário de habitação, oferecendo lastro para emissões de instrumentos atrativos ao investidor”.

imobiliário? Como a liberação de parte do compulsório da poupança pode influenciar na ampliação do crédito e na criação de novas linhas de financiamento para os clientes?

A CAIXA está atuando para propor novas opções de funding e produtos imobiliários mais alinhados ao mercado financeiro atual, em que fintechs e plataformas de pagamento têm trabalhado de forma inovadora, incorporando instrumentos de mercado de capitais. Pela expressividade da CAIXA em volume e qualidade de sua carteira, a ideia é que o banco seja pioneiro e proativo no desenvolvimento do mercado secundário de habitação, oferecendo lastro para emissões de instrumentos atrativos ao investidor,

que promovam segurança do ponto de vista de risco das instituições financeiras. Nesse contexto, a liberação de parte do compulsório da poupança é importante para a manutenção do custo de funding, com o objetivo de manter as taxas de juros em patamar aceitável, uma vez que a poupança não tem um produto similar em termos de custo de financiamento.

Como a Caixa avalia o desempenho da Poupança neste ano e quais fatores foram determinantes para os resultados obtidos? Considerando o papel da Poupança no funding do SBPE, como a instituição enxerga a sustentabilidade desse modelo e quais são os planos para

continuar oferecendo opções atrativas e seguras para os clientes?

A CAIXA lidera a captação de poupança no mercado e apresentou resultado positivo em 2024, com saldo de R\$ 374 bilhões (junho/2024), crescimento de 6% em 12 meses e share de 37%. O resultado foi influenciado principalmente pelo ciclo de redução na taxa SELIC, além das condições do produto, que apresenta isenção de impostos e até mesmo de taxas de manutenção. A representatividade da poupança no SBPE pode ser suprida por iniciativas de CRI e LIG para composição do mix de funding. Contudo, as alterações das resoluções CMN 5118 e 5119 limitaram a estratégia de atuação nessas captações alternativas.

A alteração do prazo mínimo da LCI, de 90 dias para 12 meses em fevereiro de 2024, e ajuste para 9 meses realizado em agosto de 2024, também tirou a atratividade de outro possível instrumento de captação. Nesse cenário, a disponibilização de orçamento recorde do FGTS para a habitação foi o que equilibrou o atendimento ao mercado, especialmente no que tange a baixa e média renda. Novas soluções estão sendo pensadas e discutidas com o governo e o setor da construção.

De que maneira a Caixa está integrando práticas sustentáveis e inovações tecnológicas em seus programas habitacionais? Quais são as iniciativas que refletem esse compromisso com o futuro do mercado imobiliário?

Quanto ao tema de práticas sustentáveis, a CAIXA dispõe do Selo Casa Azul + CAIXA, que tem por objetivo valorizar soluções de eficiência e sustentabilidade na concepção, construção, uso e manutenção de empreendimentos habitacionais, gerando benefícios ambientais, sociais e econômicos a toda a cadeia de produção até o cliente e usuário final das edificações. Desta forma, por meio de seus critérios, o Selo permeia muitos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da agenda 2030.

O Selo visa fortalecer a marca CAIXA como agente financeiro indutor da produção sustentável, inovador e socioambientalmente responsável. A iniciativa valoriza empreendimentos que adotem soluções urbanísticas e arquitetônicas de qualidade, promovam o uso racional de recursos naturais, a redução do consumo e das despesas com a manutenção dos edifícios, além de incentivar ações voltadas ao desenvolvimento social e econômico de trabalhadores e moradores. A adoção das ações previstas no Selo qualifica e valoriza os nossos ativos, reduzindo riscos ambientais, sociais e de governança, e proporciona o reconhecimento da instituição entre todos os atores do mercado imobiliário e financeiro.

Criado em 2009, o Selo Casa Azul foi o primeiro sistema de classificação de sustentabilidade desenvolvido para a realidade da construção habitacional brasileira. Após 10 anos de sua criação, em outubro de 2019, o Selo Casa Azul + CAIXA passou por uma reestruturação, na qual foram incorporadas inovações promovidas na indústria da construção civil, como a utilização de novas tecnologias, a gestão para a redução das emissões de carbono, geração de energia renovável, soluções sustentáveis de mobilidade, entre outras.

A CAIXA também dispõe da linha de financiamento de modalidade retrofit do produto de crédito imobiliário PJ Apoio à Produção (recursos FGTS e SBPE), visando atender ao objetivo do Programa Minha Casa, Minha Vida de fomentar a requalificação, recuperação e modernização de edifícios que estejam degradados, não utilizados e/ou subutilizados.

Considerando o papel social da Caixa, quais são os desafios e as expectativas para os programas de habitação popular nos próximos anos?

A CAIXA tem desempenhado um papel fundamental na promoção de habitação popular, refletindo sua vocação social e sua contribuição significativa para o desenvolvimento sustentável do Brasil. Os desafios e expectativas para os programas de habitação popular nos próximos anos incluem:

- **Redução do Déficit Habitacional:** Um dos maiores desafios é reduzir o déficit habitacional no país e a CAIXA tem atuado como principal parceiro do Governo Federal para atender as famílias de baixa renda, propiciando o acesso à moradia digna;
- **Eficiência na Gestão e Relacionamento com Clientes:** foco na centralização do atendimento e do

relacionamento com os clientes, por meio do movimento de transformação digital, que garantirá maior satisfação e eficiência aos processos envolvidos;

- **Custo de Construção:** o custo dos materiais de construção, mão de obra e outros insumos relacionados pode ser elevado e volátil, impactando diretamente a viabilidade econômica de projetos habitacionais populares. A demanda por materiais de construção e a inflação dos preços podem dificultar a expansão rápida e sustentável das moradias;
- **Infraestrutura e Urbanização:** a construção de moradias populares deve ser acompanhada por investimentos em infraestrutura urbana, como saneamento básico, transporte, escolas e unidades de saúde. A falta de infraestrutura adequada pode limitar a atratividade e a viabilidade dos projetos habitacionais;
- **Burocracia e Regulação:** processos burocráticos, complexos e demorados, além de regulamentações restritivas, podem atrasar ou inviabilizar projetos habitacionais. Simplificar procedimentos e reduzir entraves administrativos é essencial para agilizar a construção de novas unidades habitacionais;
- **Localização e Terrenos:** a disponibilidade de terrenos adequados para a construção de moradias populares, especialmente em áreas urbanas, pode ser limitada. A competição por terrenos bem localizados e a especulação imobiliária representam desafios adicionais. ◀

HÁ 26 ANOS CONSTRUINDO PARA AS PRINCIPAIS INCORPORADORAS DO PAÍS.



Presente em
5 estados brasileiros



+ de 25
Incorporadores
atendidos



+ de 2 milhões
de m² construídos



+ de 1500
colaboradores



+ de 45
canteiros ativos



+ de 120
Obras entregues

NOSSOS CANAIS DE ATENDIMENTO:

 (11) 3742-6888

 arboreengenharia.com.br

 contato@arboreengenharia.com.br



Debate sobre a Reforma Tributária precisa continuar

Texto encaminhado ao Senado exige análise criteriosa dos impactos negativos ao setor de incorporação imobiliária, que incluem o aumento do custo de imóveis, prejuízos à geração de empregos e à capacidade de redução do déficit habitacional



Redutor de ajuste para incluir mais famílias no programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)

Redutor	Valor Médio do Imóvel MCMV	Famílias Incluídas*	Impacto no Déficit Habitacional**
40%	R\$ 241	-	-
50%	R\$238	300 mil	5%
55%	R\$ 237	400 mil	6%
60%	R\$ 235	600 mil	10%

* Calculado de acordo com dados do sistema RAIS, sendo que foi simulado a renda necessária para um financiamento de LTV 70% (média MCMV), 35 anos e 30% comprometimento de renda. ** Déficit Habitacional 2024 - Fundação João Pinheiro

A Reforma Tributária é, sem dúvida, um dos temas mais debatidos no Brasil nos últimos anos, pelo seu alto potencial de contribuição com a melhoria da competitividade do país no cenário global, mas também com o desenvolvimento social e econômico. Proposta com o objetivo de simplificar e modernizar o complexo sistema tributário brasileiro, ela teve sua relevância amplamente reconhecida, especialmente pela ineficiência do sistema atual, que onera empresas e cidadãos com uma alta e complexa carga tributária. Apesar disso, desde o início das discussões, diferentes segmentos econômicos expressaram preocupações com possíveis impactos negativos. A incorporação imobiliária, responsável por 7% do PIB nacional e um dos maiores geradores de empregos formais no Brasil, foi uma das primeiras a alertar para os riscos de uma reforma que não contemple uma tributação adequada às várias atividades produtivas. Com

a aprovação do texto pela Câmara dos Deputados em julho de 2024, as atenções agora se voltam para o Senado, com a expectativa de que sejam feitos os ajustes necessários, garantindo que a alíquota para o setor da construção civil mantenha a carga tributária atual e permitindo o atendimento ao déficit habitacional do país.

Histórico

Inicialmente, a Emenda Constitucional 132, aprovada no fim de 2023, garantiu ao setor imobiliário um Regime Específico de Tributação fora do regime geral do IVA, em função da complexidade de definir regras que garantam a não cumulatividade de tributos ao longo do ciclo de produção e consumo de imóveis. Questionado pelo Senado na ocasião, o Ministério da Fazenda afirmou que regimes específicos de caráter técnico não impactariam a alíquota geral do IVA. O projeto enviado pelo Governo, no entanto, não trazia um cálculo detalhado

sobre a tributação atual do setor, o que levou à proposta de um redutor de 20% na alíquota. Depois disso, a discussão no Congresso foi reaberta e avaliou-se que, para manter a tributação atual, seria necessária a aplicação de um redutor de 40%.

A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) expressou então sua preocupação com o aumento da carga tributária que a reforma pode provocar. Embora a necessidade de um sistema mais simples seja reconhecida, as condições apresentadas na proposta aprovada na Câmara, especialmente o redutor de ajuste de 40%, são consideradas insuficientes para manter a sustentabilidade e crescimento do setor.

A partir daí, estabeleceu-se um intenso diálogo, com a abertura de dados e análises especializadas. Foram apresentados estudos que calcularam a carga tributária atual do setor em média de 8%, assim como os impactos do PLP 68/24 aprovado sobre os

preços da habitação. De acordo com estudos, para que a carga tributária sobre o setor de incorporação imobiliária se mantenha próxima dos níveis atuais, o redutor de ajuste deve ser de pelo menos 60%. Caso o fator redutor de 40% seja aprovado, estima-se que o aumento da carga tributária eleve os custos das obras e, conseqüentemente, os preços dos imóveis, gerando até mesmo efeitos inflacionários.

Impactos econômicos e sociais

O aumento dos custos para o setor tem conseqüências preocupantes, não apenas para as empresas, mas também para a economia. O presidente da ABRAINC, Luiz França, enfatiza que qualquer aumento na carga tributária resultaria em um efeito cascata, elevando o custo das obras e, conseqüentemente, os preços dos imóveis. "O mercado imobiliário funciona como um termômetro da economia. A reforma como está proposta pode desestimular novos investimentos e

dificultar o acesso à moradia para milhões de brasileiros."

Segundo França, a ABRAINC detectou há cerca de cinco anos que o setor necessitaria de mais embasamento técnico no tema e contratou a consultoria FM/Derraik para a realização de estudos que vêm sendo utilizados para uma discussão em profundidade sobre números com o governo. "Não queremos ter vantagem na reforma, apenas evitar o aumento no preço dos imóveis por causa dela", afirma.

A tributação deve subir mais para imóveis mais caros. Nos cálculos apresentados, os imóveis de até R\$ 240 mil, que atualmente têm carga de 6%, passariam a ter 7%. Para os que custam até R\$ 500 mil, a taxa subiria de 8% para 10%. Acima de R\$ 1 milhão, o total de imposto sobre o imóvel aumentaria de 8% para 12%.

Além disso, a ABRAINC estima que um redutor de ajuste de 60% poderia incluir até 600 mil famílias no programa Minha Casa Minha Vida (MCMV),

Próximos passos

Com o texto da reforma encaminhado ao Senado, o setor imobiliário vem intensificando o pedido de ajustes que possam minimizar os impactos negativos para a economia. O Brasil tem uma oportunidade única de reformar seu sistema tributário de forma a garantir um ambiente de negócios mais saudável e próspero, e o setor de incorporação imobiliária espera que suas preocupações sejam ouvidas.

contribuindo para uma redução importante do déficit habitacional. Com o redutor de 40%, entretanto, a capacidade de inclusão de novas famílias no programa seria drasticamente reduzida. ◀



Reflexão de
Fábio Tadeu Araújo, CEO da
Brain Inteligência
Estratégica

Desafios e expectativas da classe média para o mercado imobiliário

NO PRIMEIRO semestre de 2024, o mercado imobiliário lançou um número de unidades similar ao mesmo período. A participação dos imóveis destinados à classe média, porém, diminuiu de 65% das unidades lançadas no 2T23 para 45% no 2T24. Essa redução nos lançamentos é ainda mais expressiva no mercado paulista, no qual a queda foi superior a 40%. Atualmente, a classe média é também a com menor intenção de compra de imóveis (40%), quase 17% abaixo da média nacional. Essa baixa intenção está relacionada a dificuldades para conseguir um financiamento, dadas as altas taxas de juros e a falta de acesso a subsídios que estimulem a compra. Dessa forma, além de uma baixa oferta de imóveis destinados a este público, há também barreiras financeiras para a aquisição do imóvel.

Realizamos, então, em conjunto com a ABRAIN, uma pesquisa com mais de 1.000 brasileiros, que coletou as percepções e expectativas dessa classe social em relação ao mercado imobiliário.

Um ponto de atenção é que, apesar de considerarem bonito o *design* dos projetos, 64% dos entrevistados consideram os preços altos. Ainda, a maior parte deste público já espera um aumento sobre os preços (59%), o que criará um distanciamento ainda maior do sonho da casa própria. Já em relação ao dinamismo do mercado, as opiniões são mais divididas, com 23% avaliando este aspecto como forte e 26% como fraco. Algo similar ocorre em relação a oferta de imóveis para locação.



"Dado um cenário próximo de eleição, temos ainda que 76% das pessoas dariam seu apoio a prefeitos que tenham a oportunidade de estimular o mercado imobiliário para aumentar a oferta e equilibrar os preços dos imóveis"

Dado um cenário próximo de eleição, temos ainda que 76% das pessoas dariam seu apoio a prefeitos que tenham a oportunidade de estimular o mercado imobiliário para aumentar a oferta e equilibrar os preços dos imóveis. Há também altas expectativas em relação à manutenção (46%) ou aumento (37%) da oferta de crédito imobiliário. E ainda uma parcela significativa que está otimista (38%) em relação a realização

de obras públicas que favoreçam o mercado imobiliário, mas boa parte não tem expectativas em relação ao assunto (44%). O cenário atual revela um desafio crescente para a classe média brasileira no mercado imobiliário, e esperamos que os dados de nossas pesquisas possam contribuir para o diálogo com o mercado e auxiliar na criação de estratégias assertivas. ◀

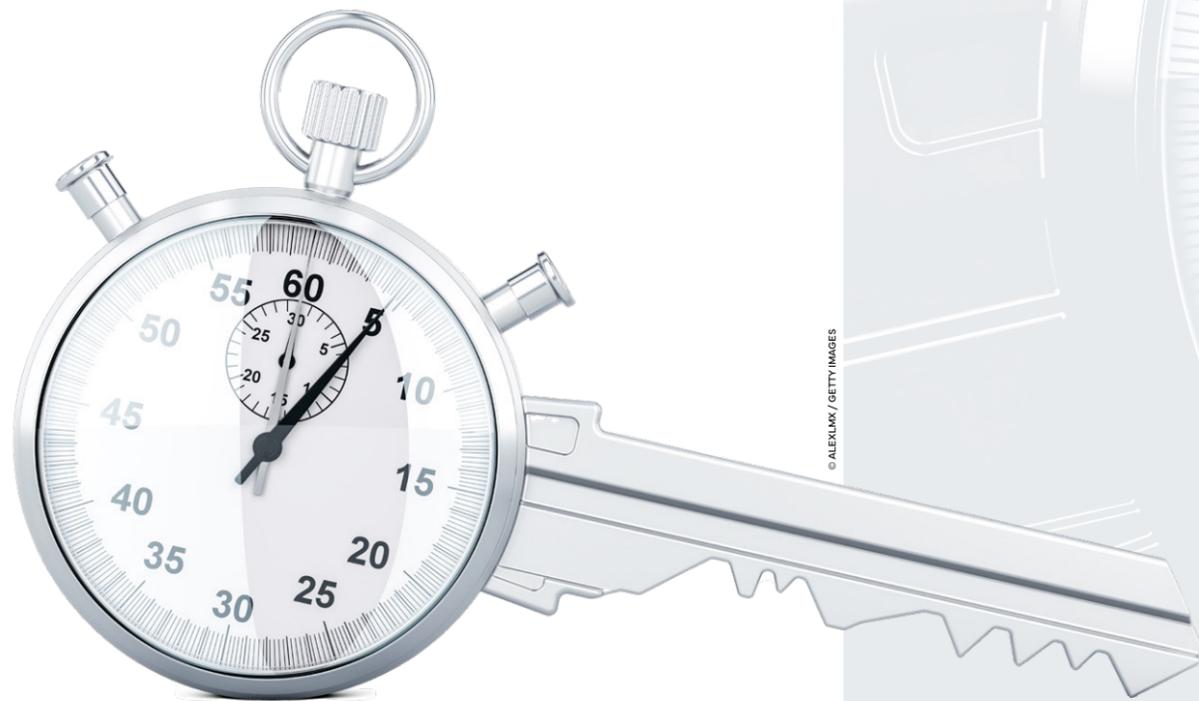
© HOANGHITS / ADOBESTOCK.COM



Inovação e Tecnologia que potencializam o crescimento do Mercado Imobiliário

escaneie o QR Code ao lado e fale com a gente





Industrialização como caminho para a eficiência

Inovações têm o potencial de reduzir custos e prazos, além de contribuir para a sustentabilidade do setor

A construção civil brasileira, responsável por mais de 2,9 milhões de empregos formais, está em busca de maior produtividade para enfrentar os desafios do setor. Nesse contexto, é preciso acelerar a modernização dos processos construtivos e a industrialização, que são fundamentais para otimizar recursos, reduzir prazos e garantir a qualidade das obras.

A industrialização na construção civil, que envolve a fabricação de componentes fora do canteiro de obras, permite maior controle sobre a produção, além de minimizar erros e desperdícios. Ao usar módulos pré-fabricados e estruturas prontas, a obra no local se torna mais ágil e eficiente. Os ganhos em qualidade também são notáveis. A produção industrializada ocorre em

ambientes controlados, o que permite maior precisão na execução e menores índices de retrabalho. Isso resulta em empreendimentos mais duráveis e com maior conformidade às especificações técnicas.

Para Luiz França, presidente da ABRAIN, esse tipo de produção, que já traz tantos ganhos à construção civil, pode receber um novo impulso com a reforma tributária em andamento no Senado. "Isso ocorre porque a construção *off-site*, realizada fora do canteiro de obras, passará a ter a mesma carga tributária que a construção tradicional, feita diretamente no canteiro, que hoje é mais barata. Essa mudança tem potencial para redefinir a forma como o setor da construção civil opera no País", explica.

"A construção off-site, realizada fora do canteiro de obras, passará a ter a mesma carga tributária que a construção tradicional, feita diretamente no canteiro, que hoje é mais barata. Essa mudança tem potencial para redefinir a forma como o setor da construção civil opera no País"

Luiz França,
presidente da ABRAIN

Desafios e oportunidades

Apesar dos benefícios, a adoção da industrialização na construção civil ainda enfrenta desafios no Brasil. O custo inicial de implementação e a necessidade de adaptação da mão de obra são barreiras a serem superadas. No entanto, o investimento em tecnologias construtivas mais modernas é essencial para garantir a competitividade no mercado, especialmente em um cenário que exige rapidez, eficiência e qualidade. Para o futuro, as incorporadoras que apostarem na industrialização estarão melhor posicionadas para atender à demanda por construções mais rápidas e sustentáveis, com menores custos e maior controle sobre o processo construtivo

Inovação e tecnologia

A adoção de novas tecnologias tem impulsionado o setor em direção à maior eficiência. O *Building Information Modeling* (BIM), por exemplo, é uma ferramenta que permite o planejamento integrado das obras, evitando conflitos entre diferentes etapas e assegurando que o projeto siga o cronograma e o orçamento. A ABRAIN tem incentivado o uso do BIM como uma solução para melhorar a previsibilidade e eficiência dos projetos. Além disso, o uso de drones, impressoras 3D e robôs de construção estão ganhando espaço ao automatizar tarefas. Isso acelera o processo e reduz o uso intensivo de mão de obra, aumentando a segurança nos canteiros.

Sustentabilidade

Outro ponto positivo da industrialização é o impacto ambiental. A construção civil é tradicionalmente uma das maiores geradoras de resíduos, mas o uso de componentes pré-fabricados reduz drasticamente o volume de entulho nas obras. Além disso, a eficiência energética e o uso racional de materiais nas fábricas contribuem para um processo mais sustentável, alinhado às demandas atuais por construções mais ecológicas. A ABRAIN tem apoiado iniciativas de sustentabilidade e a busca por certificações como o LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*), que avalia e reconhece práticas sustentáveis em projetos imobiliários. ◀

DO PEQUENO AO GRANDE PORTE

PACOTE SOLUÇÃO

ESTACAS SEM HORAS PARADAS E SEM DIÁRIAS EXTRAS!
Consulte condições

Aponte a sua câmera

Profundidade de até **31 metros**

Diâmetro MÁXIMO **1100mm**

(19) **3815 3200**
www.reihelicecontinua.com.br

Habitação popular

Crescimento do Minha Casa, Minha Vida impulsiona setor, mas é preciso garantir recursos do FGTS para manter ritmo da atividade

O mercado de habitação popular segue em forte expansão, refletindo o bom desempenho do setor imobiliário nos primeiros seis meses deste ano. Até junho de 2024, o segmento registrou um aumento significativo nas vendas de imóveis novos, impulsionado principalmente pelas políticas públicas voltadas ao acesso à moradia para famílias de baixa renda. Segundo dados da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), o segmento Minha Casa, Minha Vida (MCMV) apresentou um crescimento de 35,7% no volume de unidades vendidas, com mais de 64 mil imóveis comercializados nesse período.

Esse resultado coloca o segmento de habitação popular como protagonista do crescimento do mercado imobiliário. No total, 89 mil unidades foram vendidas em todos os segmentos de moradia no mesmo período, sendo o MCMV responsável por uma parte considerável desse volume. Além disso, o valor total das vendas no segmento popular subiu 32,8%, alcançando R\$ 14,1 bilhões, enquanto o valor de venda dos lançamentos aumentou 41,8%, somando R\$ 13,9 bilhões. Para Jaime Flechtman, CEO da Casaviva e conselheiro da ABRAINC, o programa Minha Casa, Minha Vida tem sido um pilar fundamental para a inclusão habitacional no Brasil, oferecendo oportunidades para milhares de

famílias. "Na Casaviva, reconhecemos a importância deste programa não apenas para fornecer moradia acessível, mas também para impulsionar o desenvolvimento urbano e econômico. Acreditamos que a continuidade e o fortalecimento do MCMV são essenciais para garantir que mais brasileiros possam realizar o sonho da casa própria e contribuir para a construção de comunidades mais coesas e sustentáveis", afirma.

Políticas públicas impulsionam o acesso à moradia

As medidas adotadas pelo governo federal têm sido fundamentais para impulsionar o mercado habitacional de baixa renda. Entre as principais

"Na Casaviva, reconhecemos a importância deste programa não apenas para fornecer moradia acessível, mas também para impulsionar o desenvolvimento urbano e econômico"

Jaime Flechtman,
CEO da Casaviva e
conselheiro da ABRAINC

iniciativas está a liberação do uso do FGTS Futuro, que permite aos beneficiários do MCMV utilizar os depósitos futuros de sua conta vinculada ao FGTS para compor a renda, diminuindo o valor das prestações. Esta medida pode facilitar o acesso à moradia para milhares de famílias que antes encontravam dificuldades em obter financiamento.

Além disso, em agosto de 2024, o governo ajustou os limites de renda para enquadramento nas faixas 1 e 2 do MCMV. A faixa 1, destinada às famílias de menor renda, subiu de R\$ 2.640 para R\$ 2.850, enquanto a faixa 2 passou de R\$ 4.400 para R\$ 4.700. Estes reajustes ampliam o acesso ao financiamento e ajudam a reduzir o déficit



habitacional no país, atualmente de 7,8 milhões de unidades.

Para Luiz França, presidente da ABRAIN, o Minha Casa, Minha Vida é uma política pública essencial para reduzir o déficit habitacional e oferecer moradia digna às famílias brasileiras, especialmente as de baixa renda, mas, além disso, também é fundamental para estimular o crescimento econômico. "O programa fortalece toda a cadeia produtiva da construção civil, gera empregos, e promove a inclusão social, sendo uma ferramenta indispensável para o desenvolvimento do país", diz.

Durante o Summit ABRAIN, realizado em junho de 2024, o ministro das Cidades, Jader Filho, anunciou que a meta de 2 milhões de contratações de moradias pelo MCMV nos próximos quatro anos deve ser superada. Segundo o ministro, as incorporadoras serão responsáveis pela comercialização de 1,5 milhão dessas unidades, financiadas com recursos do FGTS. O restante será viabilizado por meio de contratação direta e repasse pelo governo.

Expansão do orçamento para habitação e desafios com saque-aniversário

O Orçamento do FGTS para habitação em 2024 iniciou o ano com R\$ 105,7

Perspectivas futuras

A meta para os próximos anos é ambiciosa. O governo planeja contratar 550 mil unidades habitacionais anuais até 2026, ampliando significativamente o impacto do programa. No entanto, a demanda por moradias ainda é elevada, com necessidade de construção de 11 milhões de unidades nos próximos 10 anos. Para enfrentar esse desafio, será necessário triplicar o volume de produção atual.



"O programa fortalece toda a cadeia produtiva da construção civil, gera empregos, e promove a inclusão social, sendo uma ferramenta indispensável para o desenvolvimento do país"

Luiz França, presidente da ABRAIN

bilhões e, após suplementação aprovada pelo Conselho Curador do fundo em julho, passou para R\$ 127,6 bilhões, medida importante para garantir a continuidade das contratações. Essa expansão de investimentos, contudo, depende da manutenção e sustentabilidade de recursos do FGTS. Nos últimos quatro anos, a modalidade de saque-aniversário drenou R\$ 94 bilhões do fundo, comprometendo a capacidade de financiamento habitacional. A ABRAIN tem alertado para a necessidade de preservar os recursos do FGTS, especialmente em um momento em que o déficit

habitacional é crítico e a construção de novas unidades é fundamental para combatê-lo e gerar empregos.

Redução do déficit habitacional e geração de empregos

O programa Minha Casa, Minha Vida tem sido fundamental para a redução do déficit habitacional no Brasil desde sua criação, em 2009. Ao longo desse período, mais de 7,2 milhões de moradias foram entregues, resultado de um investimento de R\$ 750 bilhões em habitação. Entre junho de 2023 e junho de 2024, o programa registrou um aumento de 81% no valor das contratações, com 349 mil habitações financiadas, resultando em R\$ 73,5 bilhões

"O fortalecimento desse programa é vital para que mais brasileiros realizem o sonho da casa própria, ao mesmo tempo em que impulsionamos o desenvolvimento urbano"

Victor Almeida, presidente executivo do Conselho de Administração da Construtora Pacaembu e conselheiro da ABRAIN

investidos – 76% a mais que no período anterior. O ticket médio de R\$ 210 mil representa um aumento de 19% em relação a 2023, sinalizando uma evolução positiva no segmento. Para Victor Almeida, presidente executivo do Conselho de Administração

da Construtora Pacaembu e conselheiro da ABRAIN, o MCMV tem sido um divisor de águas para milhões de famílias brasileiras, proporcionando não apenas moradia, mas dignidade e inclusão social. "O fortalecimento desse programa é vital para que mais brasileiros realizem o sonho da casa própria, ao mesmo tempo em que impulsionamos o desenvolvimento urbano", ressalta.

Além de reduzir o déficit habitacional, o MCMV tem sido um importante gerador de empregos no Brasil, criando uma média de 2,2 milhões de postos de trabalho por ano. O impacto econômico do programa é evidente, contribuindo para a estabilidade do mercado de trabalho e o crescimento da economia nacional. ◀

GRUPO ADN

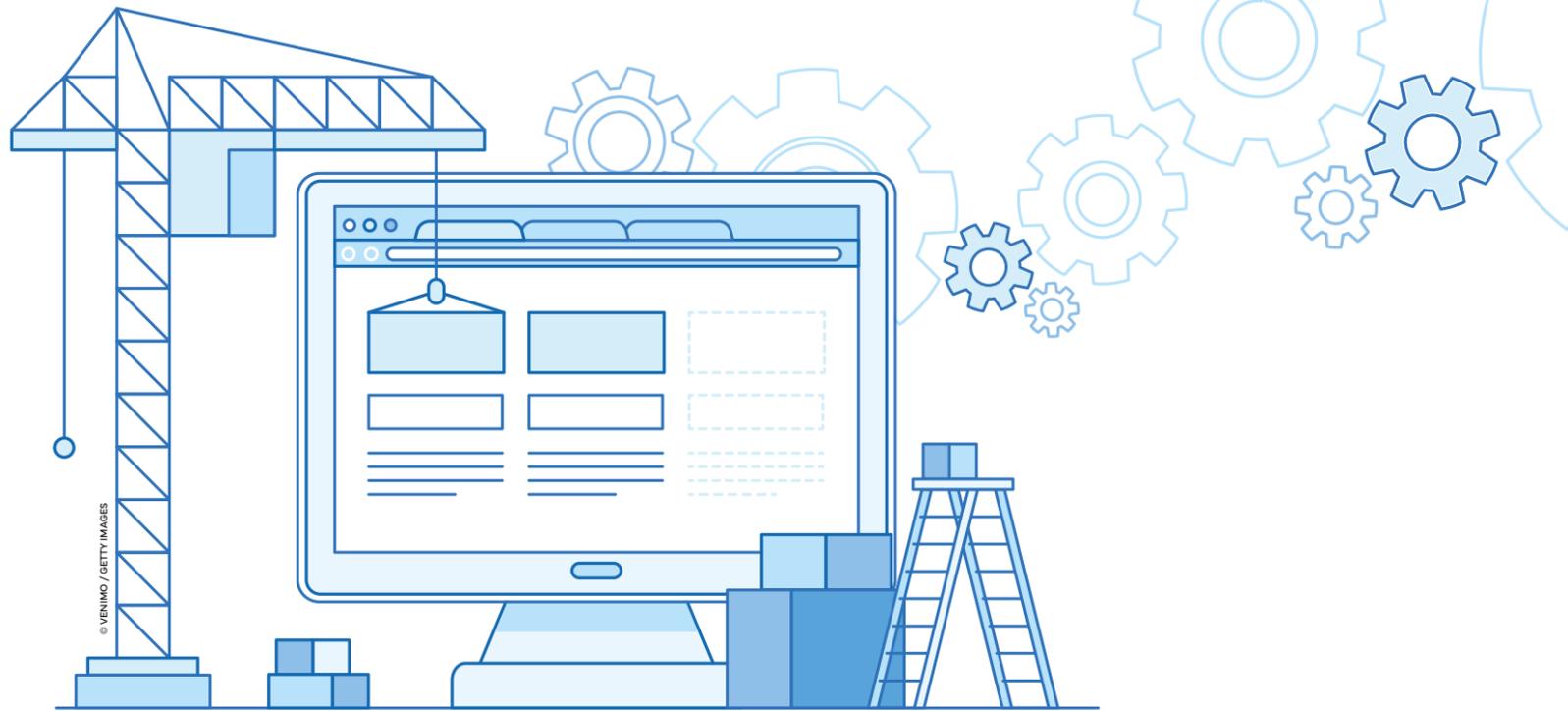
Transformando o futuro, construindo sonhos e multiplicando valores pelo interior de São Paulo!

Presente em mais de 20 cidades.



- ✓ + 6 mil unidades entregues
- ✓ + 5 mil em construção
- ✓ + 16 mil projetadas
- ✓ + 10 toneladas de alimentos doados em ações sociais





Tecnologia e o futuro dos negócios

Como inovações tecnológicas estão redefinindo o setor imobiliário globalmente

NO novo cenário do mercado imobiliário, a tecnologia e a Inteligência Artificial (IA) estão desempenhando um papel fundamental na transformação do setor de incorporação. A adoção dessas inovações está permitindo que as empresas se tornem mais eficientes, reduzam custos e melhorem a experiência dos clientes, posicionando-se à frente em um mercado cada vez mais digitalizado. Um dos grandes trunfos da IA no setor é a capacidade de analisar enormes volumes de dados, permitindo que as empresas identifiquem tendências de mercado, entendam as preferências dos compradores e até antecipem o sucesso de um empreendimento antes mesmo de sua construção. Isso resulta em projetos mais alinhados às necessidades reais do mercado, elevando as chances de êxito nas vendas. A eficiência nos processos construtivos tam-

bém ganha com a automação e o uso de ferramentas inteligentes. Soluções de IA estão sendo aplicadas desde o planejamento até a gestão de recursos e logística, agilizando etapas e reduzindo desperdícios. Uma pesquisa realizada pela ABRAINIC em parceria com a Brain Inteligência Estratégica revelou que 19% das empresas do setor já utilizam IA, sendo que 71% delas relatam impactos positivos. A inovação vai além da construção. As novas tecnologias estão transformando o atendimento ao cliente, personalizando a jornada de compra e ajudando a entender melhor o perfil do comprador e sugerir imóveis que atendam suas expectativas, criando uma conexão mais direta e assertiva. Acompanhe nas próximas páginas alguns exemplos práticos de como a inovação e as novas tecnologias estão moldando o futuro do setor. ◀

COM A PALAVRA

EDUARDO PIRES, diretor de produtos para Construção da TOTVS

IA no setor imobiliário: TOTVS lança ferramentas inovadoras para construção e atendimento ao cliente

Como a TOTVS tem trabalhado a inovação no mercado imobiliário? E quais são as principais tendências tecnológicas que você vê impactando o setor nos próximos anos?

A inovação está em nosso DNA e, sem dúvidas, uma tendência forte é o uso crescente de inteligência artificial. Inclusive, recentemente tivemos o lançamento de 2 ferramentas para o setor de Construção, com integração de IA Generativa. E falando ainda desta tecnologia, além de otimizar o atendimento ao cliente em diversos pontos da jornada, outra tendência que observamos é o uso de IA para transformar a maneira como o cliente final acessa o manual de proprietário. Utilizando métodos como LLM e *Machine Learning*, a tecnologia poderá “aprender” tudo sobre o empreendimento através dos projetos e documentos relacionados e,

assim, esclarecer dúvidas dos proprietários, por exemplo.

E como a IA impacta a jornada da incorporação?

A IA pode ser aplicada em diversas etapas. Antes mesmo do início do projeto, no mapeamento de preferências dos consumidores para estudar a viabilidade do empreendimento, ou durante a obra, com ferramentas que automatizam processos como o planejamento e execução do trabalho, gestão de custos, auxílio em dúvidas sobre a execução do projeto, etc. Nós recentemente lançamos uma integração de IA Generativa no app Minha Obras. Através de um *chat* especialista, os profissionais podem tirar dúvidas sobre a construção, gerenciamento de projetos e técnicas, em tempo real direto do canteiro de obras. A IA também pode auxiliar na venda e pós-venda, em tarefas



“A inovação está em nosso DNA e, sem dúvidas, uma tendência forte é o uso crescente de inteligência artificial”

como gestão de contratos, chatbots que tirem dúvidas e ofereçam indicações personalizadas de imóveis, etc. Um exemplo prático é a nova assistente no módulo de cobrança do sistema TOTVS Construção Gestão de Imóveis, que analisa mensagens trocadas com clientes, identifica questionamentos e gera sugestões de respostas, analisando o histórico e a temperatura emocional do interlocutor, podendo gerar um plano de ação para mitigar a inadimplência na carteira. ◀

COM A PALAVRA

GUILHERME MANZI, gerente de Negócios Imobiliários da Núclea

Inovação e tecnologia transformando o mercado imobiliário

Como a Núclea tem utilizado a inovação para transformar o mercado imobiliário e quais são os principais diferenciais das soluções que vocês oferecem?

Na Núclea, temos nos concentrado em criar soluções que combinam tecnologia e dados para resolver as principais dores do mercado imobiliário. Um exemplo é o Certificado de Renda HIS & HMP, que desenvolvemos para facilitar o acesso à habitação de interesse social e mercado popular. Utilizamos uma abordagem de análise de dados robusta para verificar a renda dos interessados e determinar se eles se qualificam para o programa de habitação da Prefeitura de São Paulo, garantindo uma inclusão social eficiente e de acordo com o que a lei exige. Além disso, outro destaque é o Monitoramento de Recebíveis Imobiliários da Núclea. Esta solução garante uma visão 360° e segura das transações imobiliárias,



© DIVULGAÇÃO

“Na Núclea, temos nos concentrado em criar soluções que combinam tecnologia e dados para resolver as principais dores do mercado imobiliário”

proporcionando mais transparência e controle aos incorporadores e financiadores. Essa tecnologia ajuda a mitigar riscos e aumenta a confiança no mercado.

Estamos também trabalhando no Registro de Recebíveis Imobiliários, que permitirá um processo de registro padronizado, mais rápido e seguro, digitalizando procedimentos que tradicionalmente são burocráticos. Isso reflete o compromisso da Núclea em utilizar inovação para trazer eficiência e segurança ao mercado financeiro.

Como a parceria com a ABRAINC e a participação neste evento estão contribuindo para o avanço das suas soluções no mercado imobiliário?

Nossa parceria com a ABRAINC tem sido fundamental para fortalecer a presença da Núclea no setor do mercado imobiliário e validar nossas soluções tecnológicas. Por meio dessa colaboração, temos acesso direto às principais discussões sobre regulamentação e inovação no setor, o que nos permite adaptar nossas soluções às necessidades reais do mercado. ◀

Soluções tecnológicas e eficiência construtiva

Intelbras se destaca na construção civil com soluções tecnológicas de segurança, conectividade e energia

Moderna fábrica da Intelbras em São José, Santa Catarina.



© DIVULGAÇÃO / INTELBRAS

A INTELBRAS tem se consolidado como um parceiro para o mercado de construção civil, oferecendo soluções tecnológicas de segurança, conectividade e energia voltadas para residências e negócios. Sua abordagem sempre próxima permite personalizar projetos para atender às necessidades específicas, contribuindo para a eficiência e qualidade das obras.

Tecnologia no ciclo completo da construção

Desde o planejamento até o pós-venda, a tecnologia desempenha um papel de destaque em cada etapa do processo de construção. A Intelbras fornece soluções que não só aumentam a segurança das obras, mas também aprimoram a precisão em cada passo, ajudando a criar projetos que vão além das expectativas. Suas soluções 360° garantem a integração e o controle total dos sistemas em operação, desde a entrada do condomínio

até ambientes internos em apartamentos. Além disso, a empresa oferece tecnologia de ponta que assegura um andamento eficiente das obras, cumprindo prazos e normas de qualidade.

Inteligência Artificial e inovação

A integração da Inteligência Artificial nas soluções da Intelbras reflete a evolução tecnológica do setor. Com soluções inteligentes e conectadas, a empresa permite a criação de ecossistemas tecnológicos completos, que otimizam a rotina, tanto para residências quanto para empresas. Essas inovações visam facilitar operações e melhorar a experiência dos usuários.

Expansão e crescimento

Recentemente, a Intelbras inaugurou um novo Centro de Distribuição em São José, SC, com um investimento de mais de R\$ 120 milhões. Esta expansão visa triplicar a capacidade de armazenamento e aprimorar a eficiência

operacional. Para dar suporte a essa demanda, a empresa planeja aumentar seu quadro de colaboradores em 15% até o final de 2024, garantindo um atendimento ainda mais personalizado e eficiente aos clientes e parceiros.

Educação e desenvolvimento

A Intelbras também investe no desenvolvimento de novos talentos e na capacitação contínua de profissionais na área de tecnologia, através da Intelbras Itec, sua academia de conhecimento. Com quase 980 cursos gratuitos, tanto online quanto presenciais, a empresa oferece aperfeiçoamento profissional desde iniciantes até especialistas, fortalecendo o mercado e promovendo a transformação através da educação, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico do país. ◀

Para mais informações sobre as soluções da Intelbras para a construção civil, acesse www.intelbras.com.br.

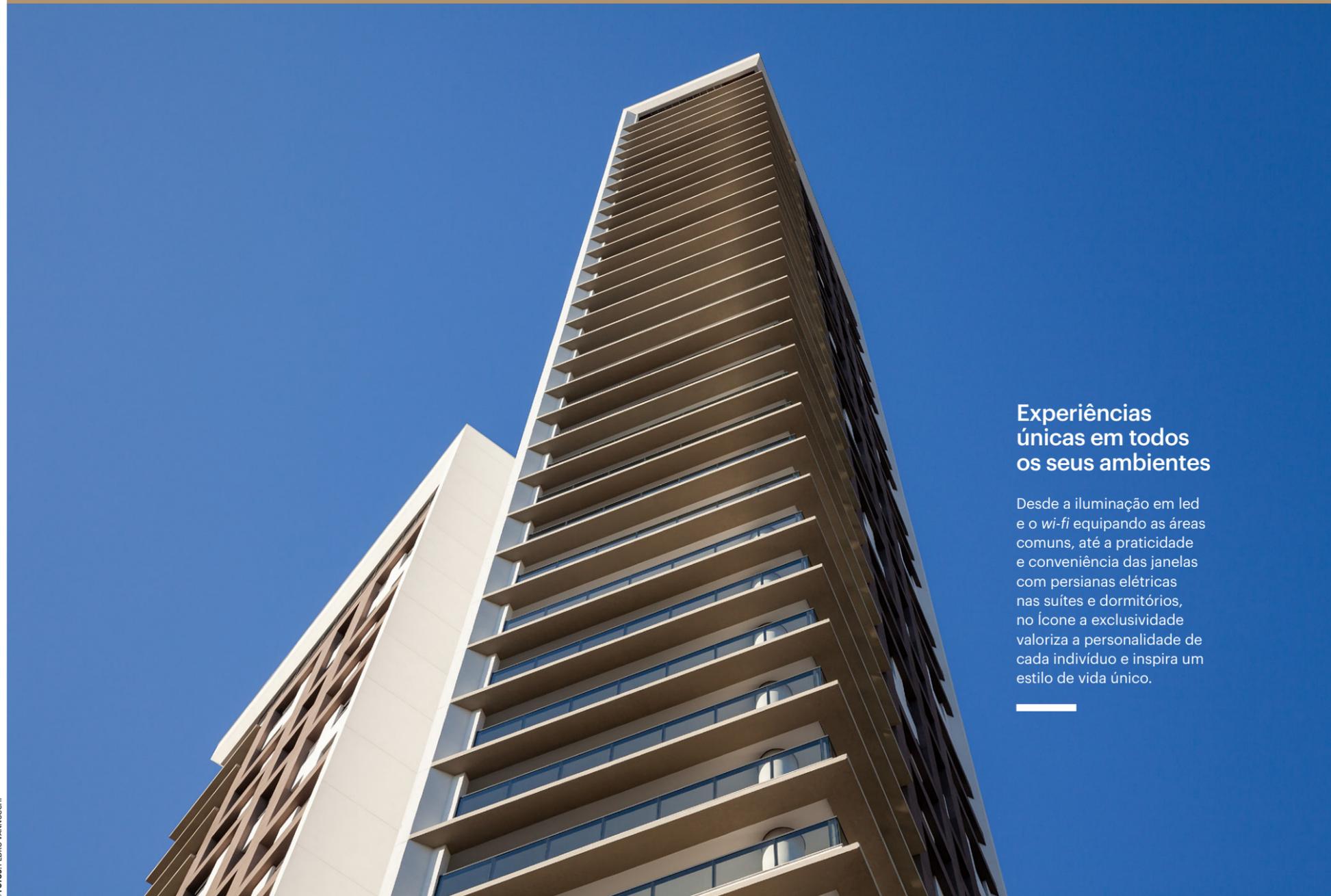
Empreendimento da Construtora Planeta vence o Prêmio Master Imobiliário na categoria residencial

Moderno e inovador, edifício Ícone Planeta é o mais alto do interior do Brasil, com 141 metros de altura

A Construtora Planeta, 35ª maior do País, atuando em uma única cidade, é a vencedora do Prêmio Master Imobiliário 2024 na categoria "Empreendimento Residencial" com o Ícone Planeta - prédio mais alto do interior do Brasil. Com seus 141 metros de altura, o residencial entra para a história da construção civil brasileira com uma estrutura arrojada e complexa, que mudou a paisagem de Sorocaba e se tornou uma referência. A premiação é uma iniciativa da Fia-bci - Brasil (Federação Internacional Imobiliária), em parceria com o Secovi - SP (Sindicato da Habitação) e celebra os mais altos padrões de construção, arquitetura e engenharia. Este reconhecimento do mercado aos diferenciais do edifício consagra o nível de excelência e coroa um trabalho

de 26 anos de trajetória da Construtora Planeta, pautados pelo pioneirismo em soluções imobiliárias inovadoras e sustentáveis. A empresa figura no ranking da Intec do Brasil (Informações Técnicas da Construção) pelo quinto ano consecutivo e atua com exclusividade em uma única cidade: Sorocaba (SP). "O Ícone nos enche de orgulho e confirma que estamos na direção correta", afirma Sandro Souza, diretor executivo da Construtora Planeta. "Esse gigante é um dos legados da Planeta para a pujante Sorocaba, uma das mais relevantes cidades para o mercado imobiliário no estado de São Paulo. O céu se tornou o novo limite", afirma Ricardo Guimarães, presidente do Conselho de Administração da Construtora Planeta. ◀

© FOTOS: PEDRO VANNUCCHI



Experiências únicas em todos os seus ambientes

Desde a iluminação em led e o wi-fi equipando as áreas comuns, até a praticidade e conveniência das janelas com persianas elétricas nas suítes e dormitórios, no Ícone a exclusividade valoriza a personalidade de cada indivíduo e inspira um estilo de vida único.

"O Ícone nos enche de orgulho e confirma que estamos na direção correta"

Sandro Souza,
diretor executivo da
Construtora Planeta



Avanços que criam oportunidades

Ao acelerar seu engajamento na agenda ESG, o setor de incorporação imobiliária responde à demanda urgente pelo avanço da sustentabilidade em suas práticas e abraça novas oportunidades de geração de valor para os negócios, o planeta e a sociedade

COm papel central na economia brasileira, o setor de incorporação imobiliária carrega tanto a responsabilidade pelos impactos socioambientais gerados por sua cadeia produtiva, como o potencial de inovar, gerar valor e influenciar a ocupação do espaço pela sociedade. Isso determina urgência na adaptação de práticas relacionadas aos temas ambientais, sociais e de governança - a agenda ESG, mas também possibilidades de ganhos em um olhar integrado para as oportunidades existentes no processo.

Ao pensar o seu próprio crescimento, o setor tem que lidar com as questões acarretadas pelo uso intensivo de materiais, o consequente gasto de energia e sua pegada ambiental. Diante desse cenário, incorporadoras se desafiam a repensar suas práticas, desde a escolha de materiais até o uso de tecnologias que promovam maior eficiência energética e redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE). Mas ao adotar estratégias que priorizem a sustentabilidade, o mercado pode não apenas mitigar seus efeitos sobre o meio ambiente, mas também criar um ciclo virtuoso que alinha inovação, responsabilidade corporativa e competitividade.

Nesse contexto, o compromisso das incorporadoras com ganhos em sustentabilidade tem apresentado avanços notáveis, contribuindo para a redução do impacto ambiental, economia de custos em longo prazo e, ainda, incremento do valor de imóveis. De acordo com a Green Building Council Brasil, edifícios certificados com o selo LEED (*Leadership in Energy and*

Environmental Design) podem reduzir o consumo de energia em até 50%, além de aumentar o valor dos imóveis em até 10%. Para Danilo Maeda, diretor geral da consultoria Beon ESG, além de levar em conta a preocupação crescente do mercado financeiro com a gestão dos impactos da cadeia e as demandas regulatórias, este mercado pode se antecipar ao potencial aumento de custos no futuro. "Atualmente, não há incentivo econômico para a busca de inovações em insumos ou tecnologias



produtivas, mas no futuro isso pode influenciar como a indústria equacionará o custo de um impacto que hoje não está precificado, como o das emissões". Ele ressalta que, quanto maior a agilidade em criar novas soluções, mais tempo a indústria terá para testar alternativas eficientes, considerando um cenário em que ainda não há uma regulação nacional para o mercado de carbono.

Resiliência climática

Outro ponto crucial desta agenda é a resiliência climática, que vem recebendo cada vez mais atenção do setor diante de eventos

mais extremos e frequentes. Desde 2022, a ABRAINC vem compilando iniciativas de suas associadas que se destacam em diversas frentes em seu *e-book* ESG na Prática, que apresenta exemplos bem sucedidos da aplicação de novas técnicas e uso de materiais que também endereçam essa questão. A adaptação para garantir a resiliência de estruturas e sistemas contra os desafios acarretados pelo aumento da temperatura do planeta, além de ser essencial do ponto de vista da gestão

"Atualmente, não há incentivo econômico para a busca de inovações em insumos ou tecnologias produtivas, mas no futuro isso pode influenciar como a indústria equacionará o custo de um impacto que hoje não está precificado, como o das emissões"

Danilo Maeda, diretor geral da consultoria Beon ESG

de prejuízos financeiros e sociais, pode ser um atrativo importante para a preferência dos compradores de imóveis, que tendem a ser influenciados pelas discussões sobre esses riscos.

Percepção de valor

A pesquisa "Tendências e Comportamentos do Consumidor", realizada pela Brain Inteligência Estratégica e divulgada pela ABRAINC, mostrou que a sustentabilidade nos imóveis já é muito relevante para 59% dos brasileiros. Danilo Maeda lembra que, assim como tem acontecido em outros segmentos, as empresas que definem tendências podem se valorizar. "Quando se fala em carregamento de carros elétricos, por exemplo, o consumidor reconhece

as vantagens desse tipo de veículo pela economia, que ainda ajuda o planeta. Mas ao falar de carbono zero, é preciso explicar porque que isso importa." Para o especialista, há oportunidade de criar um vínculo em temas cruciais para o mercado, como a descarbonização. "Quem fizer antes terá mais oportunidade de capturar valor a partir da percepção de quem quer reduzir o impacto de suas escolhas", diz.

Cidades sustentáveis

O conceito de cidades sustentáveis está diretamente ligado ao desenvolvimento de ambientes urbanos que promovem a eficiência no uso de recursos naturais, a qualidade de vida dos habitantes e a redução dos impactos ambientais. Para o setor de incorporação imobiliária, os avanços nas práticas de ESG trazem grandes oportunidades, especialmente na criação de empreendimentos que integram soluções ecológicas, como eficiência energética, gestão inteligente de resíduos e uso de materiais sustentáveis.

Empresas que adotam essas práticas atendem à crescente demanda de consumidores por imóveis alinhados com valores ambientais, e podem se beneficiar através de incentivos fiscais e financeiros. Além disso, cidades sustentáveis tendem a atrair mais investimentos, contribuindo para a valorização de ativos imobiliários e o fortalecimento da imagem de empresas comprometidas com a sustentabilidade.

Nas próximas páginas, você encontrará exemplos de iniciativas que estão transformando o setor e mostram como a integração das práticas ESG pode gerar impactos positivos significativos, criando novas oportunidades para a incorporação imobiliária. ◀

COM A PALAVRA

ALISON NESI, Diretor Comercial da ESAF

Inovação e sustentabilidade no mercado de esquadrias de alumínio e PVC: desafios e oportunidades

Como a ESAF Esquadrias está se adaptando às novas demandas do setor de construção civil, especialmente em relação às normas de sustentabilidade e eficiência energética?

Desde a fundação da ESAF Esquadrias em 1979, a sustentabilidade sempre esteve no coração de nossas operações. O alumínio, sendo 100% reciclável, já era uma escolha consciente e sustentável desde o início. Ao longo dos anos, essa preocupação só se intensificou à medida que a sustentabilidade ganhou relevância global.

Em 1982, começamos a reciclar garrafas PET para utilizá-las em nossos produtos, e hoje temos orgulho de ter reciclado mais de 75 milhões de garrafas. Em 2000, construímos duas Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs) para gerar

nossa própria energia limpa, o que reduziu significativamente nossa pegada de carbono. Para aumentar ainda mais nossa eficiência e controle sobre os processos, em 2011, estabelecemos nossa própria unidade de refusão e extrusão de alumínio, além de uma planta de pintura interna, todas equipadas com estações de tratamento de resíduos. Um marco significativo foi atingido em 2023, quando eliminamos totalmente o uso de chapa de fibra de madeira, não reciclável, para a proteção das esquadrias. Um desafio que enfrentamos com determinação, considerando que muitos no setor ainda utilizam esse tipo de material para proteção de esquadrias. Desde 2021, publicamos relatórios ESG demonstrando nosso compromisso contínuo com a sustentabilidade e transparência em nossas práticas.

A ESAF Esquadrias se orgulha de ser uma empresa amiga do meio ambiente, sempre buscando inovar e liderar o caminho para um futuro mais sustentável no setor de construção civil.

Quais são as expectativas da ESAF Esquadrias para o futuro do mercado de esquadrias de alumínio e PVC?

A empresa tem expectativas bastante positivas para o futuro do mercado de esquadrias de alumínio e PVC. Com o aumento significativo da demanda por habitação, vemos uma necessidade crescente de padronização de medidas e tipologias. Esse movimento é essencial para otimizar a produção e instalação, e estamos focados em trabalhar diretamente com construtoras e incorporadoras para atingir esse objetivo. Inspiramo-nos na eficiência e inovação da indústria e do mercado americano, que são referências globais. ◀



© DIVULGAÇÃO

COM A PALAVRA

ULTRAGAZ



© DIVULGAÇÃO

Foco na transição energética

Na busca do equilíbrio entre eficiência e sustentabilidade, Ultragaz utiliza experiência de décadas a favor das oportunidades de transformação

A Ultragaz tem uma longa história pautada pela constante evolução na oferta de diferentes soluções em energia, atualmente atendendo mais de 11 milhões de famílias brasileiras e 60 mil empresas de todos os segmentos da economia.

Ao longo de 87 anos, a companhia construiu um caminho de acessibilidade a matrizes energéticas eficientes, inovadoras e sustentáveis, o que a coloca em posição estratégica para navegar tanto os desafios como as oportunidades que o momento atual impõe em relação à transição energética.

Nos últimos anos, a Ultragaz passou a realizar movimentos efetivos para diversificar suas ofertas, seja por meio de investimentos significativos em pesquisa e desenvolvimento, ou de parcerias e aquisições estratégicas. No

segmento de condomínios, é hoje uma das maiores fornecedoras, com mais de 1,5 milhão de famílias utilizando as soluções.

A companhia, que é referência no atendimento a condomínios, conta com ofertas pensadas para transformar positivamente a rotina de moradores, síndicos e administradoras. As iniciativas contemplam desde tecnologia para medição digital de gás, conversão de gás encanado e assistência técnica, que geram mais praticidade e segurança, até a solução de energia elétrica renovável, a Ultragaz Energia Inteligente, levando economia e acesso à energia renovável. Com as soluções oferecidas, a Ultragaz combina os serviços em formatos que atendam às necessidades específicas de cada cliente, proporcionando suporte técnico

desde o início do projeto. Essa centralidade no cliente está presente em todas as ações da empresa, com uma assessoria técnica focada em proporcionar economia e eficiência. As soluções visam oferecer conveniência, praticidade, tecnologia e segurança, refletindo os princípios que guiam a busca contínua por inovação na Ultragaz.

“A Ultragaz está pronta para atender as diferentes necessidades dos clientes, trazendo consigo mais de oito décadas de experiência na garantia de acesso a fontes energéticas eficientes e inovadoras. Atualmente, a Ultragaz já é uma das maiores empresas de atendimento a condomínios no país e segue investindo em infraestrutura, capilaridade e inovação para atender os clientes em todo o Brasil”, afirma Marco Rigghi, Gerente de Produto da Ultragaz.

Elie Horn: um legado de solidariedade

Fundador da Cyrela e conselheiro emérito da ABRAINC, Elie Horn, é uma figura de destaque no mercado imobiliário brasileiro. Ao longo de sua carreira, tornou-se referência em inovação, gestão e expansão do setor, mas é sua atuação no campo social que verdadeiramente diferencia sua trajetória. O recente lançamento do livro Tijolos do Bem reflete não apenas sua visão de negócios, mas, sobretudo, seu compromisso com a transformação social. Horn acredita que a verdadeira realização vai além do sucesso empresarial e envolve a responsabilidade de retribuir à sociedade. Nascido em uma família de imigrantes judeus, o Sr. Elie, como é conhecido, construiu um império imobiliário com base em valores sólidos, como integridade e generosidade. Ao longo dos anos, ele destinou uma parte significativa de sua fortuna para causas sociais, tornando-se um dos maiores filantropos do Brasil.

Sua contribuição vai desde investimentos em educação e saúde até programas que apoiam a inclusão social e o desenvolvimento de comunidades carentes. Em suas participações em eventos e entrevistas, costuma enfatizar que o papel de um empresário de sucesso não é apenas gerar riqueza, mas compartilhar essa prosperidade de maneira que impacte positivamente a vida de milhares de pessoas. Como conselheiro emérito da ABRAINC, Horn reforça constantemente a importância de aliar crescimento econômico com responsabilidade social, defendendo que o setor imobiliário tem um papel crucial no desenvolvimento sustentável do país. Ele enxerga que, além de construir prédios, é necessário construir uma sociedade mais justa e igualitária. Seu envolvimento com projetos sociais e sua decisão de doar grande parte de sua fortuna são exemplos inspiradores para futuras gerações de empreendedores.



Tijolos do bem
Reflexões do
Fundador da Cyrela

Autor: Elie Horn
Páginas: 192
Editora: Séfer

© FOTOS: DIVULGAÇÃO



Elie Horn,
fundador
da Cyrela e
conselheiro
emérito da
ABRAINC.

O livro Tijolos do Bem celebra essa filosofia de vida e serve como uma inspiração para aqueles que acreditam que o sucesso deve vir acompanhado de propósito. Para Elie Horn, o verdadeiro legado não está apenas nos arranha-céus que ele ajudou a erguer, mas no impacto duradouro que suas ações têm na vida de quem mais precisa. Seu nome é sinônimo de transformação, e suas iniciativas são tijolos que ajudam a construir um futuro mais solidário e promissor para o Brasil. ◀



Reflexão de **Marcelo Xavier**, Diretor do segmento de Construção na Senior Sistemas

O potencial da Inteligência Artificial no crescimento de vendas das incorporadoras

À MEDIDA que o mercado imobiliário se torna mais dinâmico, a integração de tecnologias tem sido um diferencial competitivo no desempenho das incorporadoras. De acordo com o Senior Index, no primeiro semestre de 2024, o Valor Geral de Vendas (VGV) no Brasil ultrapassou R\$ 18 bilhões – representando um crescimento de 9% em comparação com o mesmo período de 2023. Muito se deve à adoção de novas soluções no setor.

Ferramentas de automação e de análise de dados já auxiliam times de vendas na identificação de oportunidades de negócio, enquanto consultores utilizam a IA para receber recomendações baseadas em comportamentos de compra e preferências de clientes. Isso facilita a rotina, uma vez que a IA tem a capacidade de automatizar processos. Esta dinâmica não apenas melhora a experiência de compra, mas também maximiza a conversão de oportunidades em vendas, otimizando o ciclo comercial e acelerando o retorno sobre o investimento.

Longe de substituir o papel humano, a tecnologia é uma aliada na atuação das equipes de vendas e permite que os profissionais se concentrem em interações mais estratégicas. Esse avanço mostra como a digitalização pode transformar a força de vendas das incorporadoras ao proporcionar maior controle e visibilidade de todo o processo. Em contrapartida, um estudo recente da BRAIN, realizado com



“Empresas que investem em IA e em automação de processos de forma estratégica estão criando um caminho sustentável para garantir resultados consistentes”

profissionais do segmento, revela que, embora 84% dos entrevistados reconheçam o potencial da IA, apenas 16% a utilizam efetivamente. Esse contraste mostra que ainda há espaço para incorporar mais tecnologia às operações, transformando dados em *insights* valiosos, informações relevantes para tomadas de decisão e oportunidades de vendas mais eficazes.

Empresas que investem em IA e em automação de processos de forma estratégica estão criando um caminho sustentável para garantir resultados consistentes, ao passo que aquelas que resistem a essa ferramenta poderosa podem perder oportunidades valiosas de ampliar seus negócios e estar à frente do mercado. ◀

©: KATERINA KOVARIKH / ADBESTOCK.COM



Crescer com o Nordeste é viver cada canto da região.

Estar em 7 estados, conhecer suas raízes e abrir espaço para novas histórias.

Nas mais de 27 mil unidades e 240 empreendimentos entregues, investimos no futuro das cidades com a dedicação de mais de 5 mil colaboradores e mais de 45 canteiros ativos.

Muito além de ser parte da região, é fazê-la ser parte de nós há mais de 40 anos.

MDNE
B3 LISTED NM



MD
moura dubeux
SABER VEM DE VIVER



Conhecimento: a base da segurança

Com um portfólio que abrange diversos riscos inerentes à construção civil, a Wiz Corporate investe em inovação e especialização para oferecer cada vez mais conveniência em seguros

A conexão das soluções de seguros com o mercado de incorporação imobiliária é essencial para garantir a viabilidade e sustentabilidade dos projetos. Por envolver riscos tão diversos com impacto potencial no sucesso dos empreendimentos, o planejamento nessa área exige olhar especializado. Para Rafael Arcanjo, diretor comercial da Wiz Corporate, seguros específicos são fundamentais para mitigar esses riscos e assegurar que os projetos sejam concluídos dentro dos padrões estabelecidos, evitando prejuízos e aumentando a confiança do mercado. "Como especialista nesse mercado, a Wiz Corporate é pioneira na criação de soluções que visam mitigar os diferentes riscos inerentes ao setor, bem como produtos e serviços indutores de novos negócios. Nós



"Como especialista nesse mercado, a Wiz Corporate é pioneira na criação de soluções que visam mitigar os diferentes riscos inerentes ao setor, bem como produtos e serviços indutores de novos negócios"

Rafael Arcanjo, diretor comercial da Wiz Corporate

ofecemos um amplo portfólio, que vai desde os seguros patrimoniais, passando pelos de garantia e produtos inovadores como o cyber, além dos seguros de responsabilidade civil e ambiental", diz. A estratégia para a eficiência nas parcerias, segundo Rafael, é o investimento constante na especialização do time dedicado à análise de cada risco envolvido na cadeia produtiva. "Trabalhamos para conectar soluções de seguros que permitem às incorporadoras atender às exigências regulatórias e contratuais com mais facilidade, proporcionando uma base sólida para a atração de investidores e compradores. Estamos sempre muito próximos dos clientes, buscando inovação em produtos e procedimentos, além das melhores taxas e coberturas dentro do que é ideal para cada empreendimento". ◀

CRIAR ESPAÇOS QUE INSPIRAM

A TARRAF ousa cumprir propósitos, solidificar sonhos e inspirar através de projetos inovadores. Com mais de 40 anos de história, a incorporadora com sede em São José do Rio Preto/SP já entregou mais de 31 mil unidades urbanas, somando 1,9 milhão de m² em construção e proporcionando a mais de 105 mil pessoas moradias de qualidade e ambientes inspiradores.

TARRAF.COM.BR



30º PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO

Tarraff Square, maior lançamento da história do mercado imobiliário de São José do Rio Preto, no interior paulista. Ganhador do Prêmio Master Imobiliário, 96% das unidades foram vendidas em apenas 72 horas.



Incorporação registrada no Primeiro Oficial de Registro de Imóveis de São José do Rio Preto/SP em 09/11/2023 sob nº. 05 na matrícula 221.853.



Elas

Iniciativas visam ampliar oportunidades no mercado imobiliário e dar voz às conquistas femininas na construção civil

A presença da mulher no mercado de trabalho da construção civil, setor historicamente dominado por homens, tem evoluído significativamente nas últimas décadas. Apesar de ainda representarem uma parcela menor da força de trabalho no setor, elas estão ganhando espaço em cargos técnicos e de liderança, contribuindo para um ambiente de trabalho mais inclusivo. Iniciativas de formação, qualificação profissional e ações afirmativas de empresas e entidades têm ampliado as oportunidades para as mulheres. Desde 2006, o número de mulheres com carteira assinada atuantes na construção aumentou 132%, de acordo com o último Painel da Relação Anual de Informações Sociais (Rais) disponível, de 2021. Dados consolidados do CAGED de 2023 mostram que a participação feminina em empregos formais no setor também aumentou, com 14,4% das vagas ocupadas por mulheres. Em 2022, esse percentual foi de 12,2%. Reconhecendo os avanços, mas também a importância de aumentar a presença feminina no setor, a ABRAINIC vem implementando diversas iniciativas.

Mulher em Construção

Uma das ações mais recentes é a parceria firmada com o Mulher em Construção, um Instituto que, desde

2006, trabalha para capacitar mulheres socialmente vulneráveis e vítimas de violência doméstica para atuarem na construção civil. "Projetos como o Instituto Mulher em Construção precisam ser vistos e apoiados. Além de ser inclusivo, promove a capacitação, cria profissionais e transforma a perspectiva de vida através do trabalho." destaca Luiz França, presidente da ABRAINIC. Bia Kern, fundadora e CEO do Mulher em Construção, explica que o Instituto já formou mais de 6,5 mil mulheres. "Tenho certeza de que quando falamos de empoderamento, falamos de conhecimento. Estamos felizes com essa parceria e o apoio da ABRAINIC. Podemos ajudar muitas mulheres a mudar suas histórias e construir um novo amanhã".

Mulheres à Obra

Outra ação que já faz parte da agenda da ABRAINIC é a campanha "Mulheres à Obra", que celebra anualmente os avanços femininos no setor por meio de depoimentos e histórias inspiradoras de mulheres que desafiaram as barreiras e se destacaram no mercado imobiliário. A campanha é uma forma de dar visibilidade a elas, inspirando outras a seguirem o mesmo caminho e reforçando a importância da diversidade no ambiente de trabalho.

Para Luiz França, a ação da ABRAINIC faz parte de um compromisso da entidade em contribuir para a construção de um setor mais justo e igualitário, onde todos, independentemente de gênero, possam alcançar o sucesso. "Através da campanha, proporcionamos uma plataforma para que as mulheres compartilhem suas experiências, ideias e visões para um futuro mais inclusivo e diversificado", afirma.

IMI: Instituto Mulheres no Imobiliário

Há pelo menos três anos, a ABRAINIC apoia o primeiro e maior grupo feminino do setor imobiliário no País, dedicado à equidade de gênero na cadeia produtiva. Seu objetivo é promover igualdade e equidade, além de defender o meio ambiente, sustentabilidade, desenvolvimento econômico e inclusão social, especialmente para mulheres. Suas atividades incluem educação, geração de trabalho decente, acesso à habitação, apoio ao empreendedorismo feminino e combate à discriminação. O Instituto também promove relações positivas entre áreas urbanas e participação democrática na gestão urbana. "Receber o apoio da ABRAINIC nas iniciativas do Instituto Mulheres do Imobiliário reforça nosso compromisso com a diversidade e inclusão no setor, endossando o trabalho que realizamos há 5 anos para fortalecer a presença feminina em toda a cadeia produtiva do mercado imobiliário. Esse apoio não só amplia as oportunidades para as mulheres, mas também acelera transformações fundamentais para um ambiente mais equitativo e inovador. Essa proximidade deve ser ampliada para outras iniciativas, destacando a importância da nossa missão, o que nos incentiva a seguir em frente com ainda mais força," afirma Elisa Rosenthal, fundadora do Instituto. ◀

Essas e outras iniciativas da ABRAINIC estão disponíveis no site www.abrainic.org.br

Presente na sua vida

📍 Atuamos no Nordeste

🔑 26.243 Lares entregues

🏠 108 Empreendimentos com a qualidade jota

🏗️ 3.584 Unidades Residenciais em construção



ABRINC

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

A MAIOR REDE DE INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS DO BRASIL

ASSOCIADAS

A.YOSHII



ADN



ARQUIPLAN 72

aw|realty
INCORPORADORA

Benx
Incorporadora

BILD
Desenvolvimento
Imobiliário



bp8
projetos que
mudam vidas



canopus
Compromisso em cada detalhe.

CANOPUS

CASA VIVA
Incorporadora e Construtora

CATAGUÁ
CONSTRUTORA

CAVAZANI
CONSTRUTORA

CURY

CYRELA

DANPRIS

Diagonal

DIRECIONAL

EBM

econ

ecovita
INCORPORADORA E CONSTRUTORA

EKKO GROUP



EMCCAMP
Residencial

EVO

eztec

GRUPO IMERGE

GTIS PARTNERS

Habiarte
DETALHES QUE TRANSFORMAM

HABRAS
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

hm
PROJETOS QUE CONSTRUEM HISTÓRIAS

INC
EMPREENDIMENTOS

ix.
INCORPORADORA

JHSF

Jotanes
CONSTRUTORA

MARQUEZZO

Longitude
Incorporadora

LRG
CONSTRUTORA

mampeí funada

MARQUISE
INCORPORAÇÕES

menin
Construindo seus
melhores momentos

MITRE

MORAR
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

MD
moura dubeux

MRV

MS
EMPREENDIMENTOS

NORTIS

OPPORTUNITY
FUNDO DE INVESTIMENTO
IMOBILIÁRIO

PACAEMBU
TRANSFORMANDO GERAÇÕES.

PASSARELLI
INCORPORAÇÃO

PATRIANI
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

PATRIMAR
Mude para melhor



Planeta
construtora

PLANO & PLANO

Prestes

REALIZA
CONSTRUTORA

rev3
INCORPORADORA

RNI
UMA EMPRESA BORGES

RÔGGA

ROTTAS
Construtora e Incorporadora

SA CAVALCANTE

SETIN
INCORPORADORA

SPL
ENGENHARIA

stanza

TARRAF

TEGRA
INCORPORADORA

Tenda
sua próxima conquista

TPS

TRISUL

UNICOS
Incorporadora e Urbanismo

VASCO
CONSTRUTORA

VIC
ENGENHARIA

vuny

