

POSICIONAMENTO DE IMAGEM EM SUSTENTABILIDADE: CASO DE EMPRESÁRIO DO SETOR IMOBILIÁRIO

Daniel Rodrigues Neves - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - USP

Leonardo De Jesus Ferraz

Lucas Alencar Sales Da Silva

Vitor Dalmaso Cubota

William Yuta Oki - Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade da Universidade de São Paulo

Marina Cerqueira Marinho - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - USP

Resumo

O presente relato técnico refere-se à análise de um estudo de caso envolvendo a consultoria Significatus, especializada em empreendimentos imobiliários que emprega a metodologia da Visão Sistêmica em seus projetos. É retratado no corpo deste texto a relação da organização supracitada com os diversos conceitos apresentados em Estratégia Empresarial. A realidade investigada envolveu diversos empreendimentos imobiliários em diferentes estágios de desenvolvimento. A empresa buscou identificar os desafios operacionais, as interações entre as partes envolvidas e as possíveis lacunas na gestão tradicional desses projetos. Os resultados demonstraram uma melhoria significativa na eficiência operacional, redução de custos e uma melhor comunicação entre todas as partes interessadas. A Visão Sistêmica permitiu identificar áreas de melhoria que, de outra forma, poderiam passar despercebidas. Portanto, o objetivo deste trabalho acadêmico foi otimizar a gestão de empreendimentos imobiliários, promovendo uma abordagem mais abrangente e integrada. As contribuições deste relatório incluem a promoção de uma abordagem mais holística na gestão de empreendimentos imobiliários, melhorias na tomada de decisões estratégicas e maior sustentabilidade nos projetos. Além disso, a empresa de consultoria fortaleceu sua reputação como líder na aplicação da Visão Sistêmica em empreendimentos imobiliários.

Palavras-chave: Empreendimentos Imobiliários

Abstract

The present technical report refers to the analysis of a case study involving the Significatus consultancy, specialized in real estate developments that employs the methodology of Systems Thinking in its projects. Portrayed in the body of this text is the relationship of the aforementioned organization with various concepts presented in Business Strategy. The investigated reality involved various real estate developments at different stages of development. The company sought to identify operational challenges, interactions among the parties involved, and possible gaps in the traditional management of these projects. The results showed a significant improvement in operational efficiency, cost reduction, and better communication among all stakeholders. Systems Thinking allowed the identification of areas for improvement that might otherwise go unnoticed. Therefore, the objective of this academic work was to optimize the management of real estate developments, promoting a more comprehensive and integrated approach. The contributions of this report include the promotion of a more holistic approach in the management of real estate developments, improvements in strategic decision-making, and greater sustainability in projects. Furthermore, the consultancy firm strengthened its reputation as a leader in applying Systems Thinking in real estate developments.

Keywords: Real Estate Developments

POSICIONAMENTO DE IMAGEM EM SUSTENTABILIDADE: CASO DE EMPRESÁRIO DO SETOR IMOBILIÁRIO

AUTORES

Daniel Rodrigues Neves
Leonardo de Jesus Ferraz
Lucas Alencar Sales da Silva
Vitor Dalmaso Cubota
William Yuta Oki
Marina Cerqueira Marinho

RESUMO

O presente relato técnico refere-se à análise de um estudo de caso envolvendo a consultoria Significatus, especializada em empreendimentos imobiliários que emprega a metodologia da Visão Sistêmica em seus projetos. É retratado no corpo deste texto a relação da organização supracitada com os diversos conceitos apresentados em Estratégia Empresarial. A realidade investigada envolveu diversos empreendimentos imobiliários em diferentes estágios de desenvolvimento. A empresa buscou identificar os desafios operacionais, as interações entre as partes envolvidas e as possíveis lacunas na gestão tradicional desses projetos. Os resultados demonstraram uma melhoria significativa na eficiência operacional, redução de custos e uma melhor comunicação entre todas as partes interessadas. A Visão Sistêmica permitiu identificar áreas de melhoria que, de outra forma, poderiam passar despercebidas. Portanto, o objetivo deste trabalho acadêmico foi otimizar a gestão de empreendimentos imobiliários, promovendo uma abordagem mais abrangente e integrada. As contribuições deste relatório incluem a promoção de uma abordagem mais holística na gestão de empreendimentos imobiliários, melhorias na tomada de decisões estratégicas e maior sustentabilidade nos projetos. Além disso, a empresa de consultoria fortaleceu sua reputação como líder na aplicação da Visão Sistêmica em empreendimentos imobiliários.

Palavras-chave: visão sistêmica, consultoria, empreendimentos imobiliários

1. INTRODUÇÃO

Sediada em São Paulo e fundada em 16 de novembro de 2015, a Significatus é uma empresa dedicada a oferecer uma abordagem completa e abrangente para todas as necessidades de seus clientes no setor imobiliário. Com uma equipe de profissionais especializados que abrangem uma variedade de disciplinas essenciais para o sucesso no ramo imobiliário, incluindo arquitetura, engenharia, agronomia, topografia e direito imobiliário, ela é uma empresa comprometida em fornecer resultados excepcionais.

A organização se deparou com uma oportunidade de negócio, onde uma área de 74 mil metros quadrados às margens da Rodovia BR 116 estava subutilizada, sem planos de investimento. A consultoria propôs um Estudo de Viabilidade Técnica e Mercadológica, assumindo todos os custos, em troca da exclusividade de negociação por 12 meses.

O Estudo de Viabilidade tornou-se um modelo de negócio altamente rentável. Após sua apresentação, foi oferecido a elaboração e aprovação de um projeto de loteamento empresarial, com opção de assumir os custos e tornar-se sócio. Em setembro de 2023, a Significatus possui 50% da Sociedade de propósito específico-SPE, sendo reconhecida por transformar uma área ociosa em um empreendimento de sucesso.

Com base nos dados de Indicadores Imobiliários Nacionais para o 2º Trimestre de 2023, apresentados pela CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), a empresa do setor imobiliário também pode aproveitar os dados do segundo trimestre do ano de 2023 para orientar sua estratégia de negócios. O aumento significativo nos lançamentos imobiliários em relação ao trimestre anterior, apesar da queda em relação ao ano anterior, indica um potencial de crescimento.

O fato de as vendas superarem os lançamentos e a redução do estoque sugerem uma forte demanda no mercado. A confiança crescente dos incorporadores devido às medidas econômicas do governo e à queda da taxa Selic oferecem oportunidades para a empresa expandir sua produção. Além disso, o programa Minha Casa, Minha Vida apresenta um mercado em ascensão, especialmente para faixas de renda mais baixas.

2. CONTEXTO E REALIDADE INVESTIGADA

O mercado imobiliário brasileiro é um setor de grande relevância para a economia do país, já que abrange a compra, venda e aluguel de propriedades residenciais, comerciais e industriais. No início da década de 2010, o Brasil experimentou um boom imobiliário, impulsionado pelo crescimento econômico, políticas de crédito facilitado e programas governamentais de incentivo à habitação, como o programa "Minha Casa, Minha Vida". Isso resultou em um aumento significativo nos preços dos imóveis e uma demanda aquecida. Entretanto, nos anos seguintes o mercado enfrentou desafios, incluindo a recessão econômica, a instabilidade política e a alta inflação. Isso afetou negativamente a capacidade das pessoas de adquirir propriedades e desacelerou o setor. Por último, a pandemia de COVID-19 também teve um impacto notável no mercado. Com as restrições de mobilidade e o aumento do trabalho remoto, houve uma mudança nas preferências dos compradores, com um aumento na busca por espaços maiores e mais adequados ao home office.

3. DIAGNÓSTICO DA OPORTUNIDADE

Apesar desses fatores, o mercado imobiliário brasileiro permanece como um investimento

sólido a longo prazo para muitos. A busca por propriedades para investimento e habitação continua sendo uma parte importante da cultura brasileira. Além disso, medidas de estímulo do governo e políticas para estimular o setor podem influenciar positivamente seu desempenho e embora tenha enfrentado desafios nos últimos anos, ele continua desempenhando um papel crucial na economia do país e nas aspirações de habitação e investimento dos brasileiros. Em resumo, o setor imobiliário continua cumprindo um papel importante na economia e sendo alvo de muitos investimentos

Em um mercado em constante evolução, empresas que buscam inovação e soluções completas são aquelas que se destacam. Assim, ao analisar o contexto deste setor, o empreendedor idealizador da Significatus notou que apesar de ser um mercado grande e que movimentava uma enorme quantia de recursos, o setor imobiliário era pouco integrado e carente de serviços que oferecessem agilidade e que atendessem o público da maneira que eles gostariam, enfrentando um processo burocrático, demorado e obtendo um produto final pouco personalizado.

Visualizando este contexto, o empresário notou uma oportunidade de empreendimento e atuação dentro de um mercado consolidado, mas com segmentos pouco explorados. Assim, a Significatus nasce como uma empresa que oferece soluções imobiliárias, dando a oportunidade dos clientes simplificarem e otimizarem todo o processo. Ao combinar os serviços de Estudo de Viabilidade Técnica e Mercadológica, Especialização em Regularização Fundiária e Edilícia e Projetos Residenciais e Comerciais, os quais antes eram oferecidos por empresas diferentes, em uma única oferta integrada, a empresa proporcionou uma solução completa para seus clientes no setor imobiliário. Assim, a Significatus consegue atender uma maior gama de clientes, com serviços mais rápidos e desburocratizados, demonstrando uma visão sistêmica e estratégica de atuação.

A Significatus nasce da ideia de um empreendedor que apesar de atuar em um mercado consolidado, viu uma nova forma de criar valor para os contratantes, oferecendo uma simplificação na forma de trabalhar sendo um exemplo de como uma empresa pode identificar uma oportunidade de negócio, inovar e simplificar um processo complexo. Ao unir serviços anteriormente fragmentados em um pacote integrado, a Significatus cria valor aos seus clientes, mas também estabelece um novo padrão de eficiência e excelência no setor imobiliário. Essa abordagem demonstra como a inovação e a visão estratégica podem transformar um setor.

4. PROPOSTAS DE MUDANÇA E INTERVENÇÃO

4.1 Técnicas

Para o posicionamento da empresa, o empresário desenvolveu serviços técnicos e especializados no setor imobiliário.

4.1.1 Estudo de Viabilidade Técnica e Mercadológica

A Significatus oferece a análise de viabilidade técnica e mercadológica detalhada. Esse serviço tem o objetivo de identificar oportunidades, minimizar riscos e criar estratégias que garantam o sucesso dos mais variados empreendimentos.

4.1.2 Especialização em Regularização Fundiária e Edilícia

A Significatus entende a importância da regularização fundiária e edilícia no mercado imobiliário. Destarte, oferecem o serviço de regularização fundiária para garantir que as propriedades de seus clientes estejam em conformidade com todas as regulamentações

governamentais, permitindo-lhes desfrutar de suas propriedades sem preocupações legais.

4.1.3 Projetos Residenciais e Comerciais

Um diferencial da Significatus é a sua ampla gama de clientes, desde a classe C, com foco na regularização fundiária, até investidores em busca de grandes projetos residenciais, como condomínios verticais e horizontais. Além disso, contam com experiência na concepção e desenvolvimento de centros comerciais e logísticos, proporcionando um serviço completo para as mais diversas necessidades imobiliárias.

4.2 Humano

O empresário fundador da Significatus fortaleceu sua imagem pessoal posicionando-se como visionário e atuante no setor governamental. Em sua trajetória de carreira, atuou na gestão de projetos nos setores público e privado e colaborações com organizações não governamentais, tais como Visão Mundial, Passo Assessoria para Ações Sociais e Ação Educativa.

No âmbito da gestão pública, exerceu a função de secretário da pasta social e serviu como prefeito por dois mandatos consecutivos na cidade de Embu das Artes, São Paulo. Em sua gestão, coordenou a implementação de ou políticas progressistas para o que promovam o bem-estar social e o desenvolvimento sustentável, estabelecendo projetos com o propósito de impacto sócio-econômico.

Uma das características do empresário é a observação e abordagem para a mediação de conflitos. Segundo o empresário, esta competência foi útil em situações complexas e desafiadoras. Segundo o empresário, esta competência foi útil em situações complexas e desafiadoras, um talento que provou ser inestimável em situações complexas e desafiadoras. Buscou posicionar-se com projetos no setor imobiliário, construindo a imagem de “desenvolvimento de comunidades de alta qualidade”.

Ao longo de sua carreira, também buscou cargos de liderança na coordenação de equipes multidisciplinares, unindo profissionais com diferentes formações para alcançar objetivos comuns. Seu “espírito empreendedor”, como afirma, o levou a fundar a Significatus, uma organização com o propósito de criar soluções inovadoras no campo imobiliário. Para o desenvolvimento do novo negócio, fundou o método "Solução Imobiliária Completa", uma abordagem de concepção até a implementação de projetos imobiliários. Posiciona-se como “uma empresa para projetos bem-sucedidos”.

Contando com uma equipe diversificada e multidisciplinar, a Significatus atua com a estratégia de posicionamento por diferenciação, na qual se coloca em uma posição única no mercado imobiliário, estimulando seus clientes a perceber “um leque extenso de produtos e serviços”. Por outro lado, descreve sua diferenciação, avaliando os concorrentes, optam por oferecer um volume menor de produtos e serviços. Segundo o empresário: “enquanto seus concorrentes se limitam na quantidade de serviços que podem oferecer. Com especialistas em várias áreas-chave, enfrentam os desafios mais complexos e abordam todas as facetas dos projetos de seus clientes”.

Com o objetivo e a necessidade de criar o sentimento de pertencimento, o empresário implementou o Plano de Ação Semestral envolvendo todos os colaboradores, onde poderiam compartilhar os projetos em aberto e simultaneamente debater e analisar propostas com a intenção de aprimorar e otimizar o trabalho. Essa implementação trouxe frutos administrativos e comunicativos, tendo em vista a melhora na comunicação entre a equipe e também um aprimoramento na fluidez e no entendimento dos colaboradores como um todo.

4.3 Circunstâncias

Após a sensação de pertencimento organizacional, outra medida implementada foi a participação nos resultados com percentuais de comissão entre os coordenadores e funcionários do quadro técnico, ação essa que além de motivar os funcionários também demonstram a importância dos mesmos para a Significatus.

Por fim, houve também a disponibilização de cursos de alto nível para todos os colaboradores, decerto essa ação foi muito bem recebida pelos funcionários e é entendida pelo empresário como fundamental atualmente para a empresa, tendo em vista que ocorreu um ganho na velocidade na elaboração de projetos e evitou ações como o “retrabalho”, tornando assim seus funcionários mais eficientes e aprimorados.

4.4 Recomendações

O posicionamento da empresa busca apresentar a organização para simplificar e otimizar todo o processo, que pode trazer benefícios para os clientes que contratam o serviço. Entre os argumentos para benefícios, estão a economia de tempo e recursos, já que ao lidar com uma única empresa, os clientes economizam tempo e recursos valiosos e não é mais necessário coordenar múltiplos consultores e especialistas. Há também uma comunicação mais eficiente, pois a integração dos serviços permite uma aproximação entre as diferentes etapas do projeto, reduzindo erros e atrasos. O posicionamento de qualidade superior poderia garantir a avaliação do serviço como mais consistente ao supervisionar todos os aspectos do projeto, desde o estudo de viabilidade até a conclusão dos projetos residenciais e comerciais. Sugere-se também a “burocracia”, na qual a empresa cuidaria da redução de riscos legais, ajudando a evitar problemas legais que poderiam surgir mais tarde.

5. CONCLUSÃO

Em conclusão, todas as medidas administrativas tomadas têm a intenção de motivar e impulsionar os colaboradores da Significatus, decisões essas que são frequentemente escoltadas pelo empresário e monitoradas pelo mesmo, além de um acompanhamento contínuo e projeção de atividades que possam alçar ainda mais a organização.

A Significatus, através de uma visão estratégica, contextualiza como uma abordagem inovadora e eficiente pode modificar um mercado já consolidado. Ao promover esta nova política semestral de ação, nota-se que esta lacuna do setor imobiliário foi identificada e solucionada ao passo que o processo para os clientes foi otimizado e simplificado. Ao promover uma cultura de colaboração e reconhecimento dos funcionários, através de comissões sobre os resultados, a companhia faz juízo ao seu compromisso com a excelência e a eficiência operacional. Isso resultou em uma organização que oferece serviços de qualidade, estabelecendo novos parâmetros ao setor imobiliário. De modo que as mudanças implementadas tiveram impactos diretos na rentabilidade dos resultados, tornando serviços antes altamente burocratizados e lentos, em processo ágeis e simples, de modo a economizar tempo e recursos. Além disso, acrescentou-se aos processos internos a responsabilização pelas regularizações fundiárias e edículas, minimizando riscos legais ao consumidor final.

Portanto, a trajetória da Significatus exemplifica como o desenvolvimento de uma gestão de equipe eficaz e constante é determinante para um negócio saudável e sustentável. A empresa não apenas identificou um problema, mas um novo horizonte cujo escopo origina-se de uma visão sistêmica e estratégica bem estabelecida.