

10 DICAS PARA GARANTIR O SUCESSO DA SUA INCORPORADORA — EM 2017 —



Em 2017, a recessão econômica deve dar lugar a um período de maior estabilidade. Com isso, muitos setores podem aproveitar o novo momento para investir e crescer.

No mercado imobiliário, a expectativa é de lançamento de novos empreendimentos e aumento de crédito. Por isso, um dos desafios das incorporadoras é **repensar sua estratégia de atuação**, fortalecendo alguns aspectos da gestão.

Confira neste eBook dicas práticas que podem levar sua incorporadora a um ritmo constante de crescimento.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

01
2017: COMECE COM
FORÇA TOTAL!

02
ICEI EM ALTA:
APOSTE NESTE NOVO
MOMENTO

03
NOVA VERSÃO DO PAC
PREVISTA: PARTICIPE
DESTE PROGRAMA!

04
APROVEITE O
AUMENTO DE
CRÉDITO E FECHE
NOVOS NEGÓCIOS

05
CONHEÇA AS LINHAS
DE FINANCIAMENTO
PARA
EMPREENHIMENTOS

06
ATENDIMENTO AO
CLIENTE: PRIORIZE
SEMPRE!

07
OBRIGAÇÕES
FISCAIS: ENTENDA
A IMPORTÂNCIA DE
CUMPRI-LAS

08
INVISTA EM
PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO PARA
CRESCER

09
COMUNIQUE-SE COM
SEU PÚBLICO-ALVO E
SUA EQUIPE!

10
FORTALEÇA SEUS
FATORES DE
COMPETITIVIDADE!

CONCLUSÃO

**SOBRE O
SIENGE**

REFERÊNCIAS

INTRODUÇÃO

Diante do cenário de instabilidade no Brasil, os impactos da crise econômica se alastram e atingem os diferentes setores da indústria. Algumas empresas enfrentam uma estagnação no ritmo de crescimento, enquanto outras, além de ter dificuldade na conquista de novos clientes, também perdem aqueles que já eram fiéis à marca. Neste momento, a tendência é que o montante de recurso disponível pautar a gestão financeira da empresa, principalmente nos projetos voltados para novos investimentos e expansão. É nessa hora que o empresário se pergunta: “Vale a pena investir? Esse é mesmo o momento certo?” Para responder, **é preciso ter senso crítico** e fazer uma avaliação certa para, a partir daí, definir e **executar um plano de ação**.

As pessoas buscam por incorporadoras que **inspirem confiança, ofereçam qualidade e sustentabilidade** e, sobretudo, pensem em imóveis com ambientes funcionais e confortáveis. As pessoas acreditam na incorporadora que vende o sonho do imóvel próprio e o entrega tal como divulgado inicialmente. Compromisso com o cliente é sempre um diferencial e, no contexto da crise, tende a ser sinônimo de sucesso!

É claro que além de uma política voltada para a satisfação do cliente, as incorporadoras devem investir em estratégias, de modo que as dificuldades trazidas pela crise econômica se transformem em oportunidades de

crescimento. Para seguir em frente e fazer acontecer em 2017, é preciso antes identificar os principais desafios impostos pelo momento que o país vive.

Então, comece agora mesmo conhecendo dicas valiosas para a gestão da incorporadora e prepare-se para encará-los e superá-los da melhor maneira possível.

BOA LEITURA!

1. 2017: Comece com força total!

Embara os anos de 2015 e 2016 tenham sido difíceis para o mercado imobiliário, com um número enxuto de oportunidade de fechamento de bons negócios, tudo leva a crer que em 2017 o mercado imobiliário irá apresentar condições bem mais favoráveis para novos investimentos, estimulando, mais uma vez, o setor.

No último ano, diante da recessão econômica, muitas empresas fecharam as portas e o número de desempregados atingiu a marca de 12 milhões de brasileiros. Com a queda na renda mensal, os investimentos em imóveis caíram muito. A expectativa é que 2017 seja o ano da recuperação, da retomada de crescimento após a recessão econômica.

Além da positividade do mercado imobiliário, **os dados mais recentes sobre o desempenho do setor também apontam para um cenário mais favorável.**

De acordo com [pesquisa realizada pela Secovi](#), São Paulo registrou, ainda em setembro de 2016, a venda de 1.717 unidades residenciais novas na cidade. O volume é 59,3% superior ao total vendido em agosto (1.078 unidades) e 23,3% acima da quantidade comercializada no mês de setembro de 2015 (1.392 unidades).

Entre janeiro e setembro de 2016, o saldo acumulado de vendas também já era muito positivo: foram comercializadas, na capital paulista, 10.817

unidades residenciais, volume 21% inferior ao total vendido no mesmo período de 2015 (13.698 unidades).

O cenário e os números indicam que 2017 será um ano melhor para mais investimentos a serem feitos pelas incorporadoras e pelos clientes desse setor também. Além dos indicadores, outros aspectos levam os gestores a acreditar em um 2017 mais produtivo e rentável. São pontos importantes a serem considerados:

- 1. Construtoras e incorporadoras têm imóveis em estoque:** com a retração do mercado, muitos lançamentos feitos entre 2015 e 2016 não tiveram o sucesso esperado e boas oportunidades surjam, com descontos generosos para quem quer comprar. Essa é uma forma de movimentar o mercado.
- 2. Crise sob controle:** o governo está focado na redução dos efeitos da crise econômica e o esforço político, neste sentido, é muito positivo. À medida que faz o corte de alguns investimentos para diminuição dos gastos, o governo também pensa em implantar medidas para estimular e movimentar a economia. Essa postura de controle da situação aumenta o nível de confiança dos consumidores, que passam a comprar mais e investir com mais segurança.
- 3. Novos empreendimentos:** com a venda dos imóveis que estão em estoque, as incorporadoras se sentirão desafiadas a investir em novos empreendimentos imobiliários. Com o cenário mais favorável, os gestores das construtoras tendem a se sentir mais confiantes para investir mais e, de fato, lançar novos empreendimentos imobiliários.

2. ICEI EM ALTA: Aposte neste novo momento!

A recuperação do ritmo de crescimento depende muito também da postura dos gestores. O [Índice de Confiança do Empresário Industrial \(ICEI\)](#), criado e avaliado pela [Confederação Nacional Indústria \(CNI\)](#) tem sido muito representativo para o mercado imobiliário, um aumento no nível de confiança dos empresários brasileiros e este é um dos principais critérios para que o país volte a crescer e gerar empregos.

Em janeiro, o ICEI aumentou em comparação com dezembro de 2016, com registro de 50,1. O índice tem uma escala de 0 a 100: zero é a total falta de confiança e 100 é a confiança total, ou seja, o ICEI mais recente acaba de ultrapassar a linha que separa os dois extremos, aproximando-se da média histórica de 54,1 pontos.

O aumento é atribuído principalmente à expectativa positiva de crescimento das grandes empresas e às medidas de recuperação da economia que vêm sendo articuladas pelo governo.

O ICEI pauta os investimentos e as tomadas de decisões dos empresários, sendo que com uma média positiva, o índice deve estimular a expansão e ampliação de novos negócios.

3. Nova versão do PAC prevista: Participe deste programa!

O investimento em infraestrutura é propulsor do desenvolvimento social e econômico e, por isso, também é importante para o ramo da construção civil. Segundo dados do [Portal do Planalto](#), em 2016, o investimento do governo federal em infraestrutura foi de 42 bilhões de reais. Ainda assim, o valor é baixo, se comparado à média dos países emergentes, e a falta de estrutura permanece como um dos principais gargalos do desenvolvimento social e econômico.

A boa notícia é que o governo federal vem elaborando medidas promissoras para 2017 e 2018. A expectativa é estabilizar a economia e retomar o crescimento. Uma das ações prioritárias do [Ministério do Planejamento](#) é a elaboração de uma nova versão do [PAC \(Programa de Aceleração do Crescimento\)](#) que **receberá outro nome, formato e identidade** para melhorar o alcance, a eficiência e, novamente, incentivar projetos e obras de infraestrutura.

4. Aproveite o aumento de crédito e feche novos negócios!

Com o cenário da crise e a insegurança econômica, muitos brasileiros com intenção e capital deixaram de comprar imóveis em 2015 e 2016. Assim, guardaram o dinheiro à espera do momento certo para a aquisição. Para muitos desses consumidores, 2017 pode ser o ano de desengavetar o sonho da casa própria e vários fatores podem abrir caminhos para a sua realização.

A **redução da taxa básica de juros**, por exemplo, pode impulsionar o fechamento de novos negócios. Após a primeira queda da [taxa Selic](#), em outubro, a Caixa anunciou, no dia 8 de novembro, conforme [matéria da Exame](#), a redução dos juros de [financiamentos imobiliários](#) de 12,5% ao ano para 12,25%.

Além da queda na taxa de juros, segundo dados de [matéria do Portal Brasil](#), em novembro, o governo também **aumentou o limite de financiamento** de imóveis pelo Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). Para São Paulo, Minas Gerais e Distrito Federal, o teto subiu de R\$ 750 mil para R\$ 950 mil. Já para os demais estados o valor máximo chega a R\$ 800 mil.

Tudo isso deve movimentar o mercado imobiliário e motivar os clientes para a tomada de decisão de compra do imóvel. Tudo isso deve movimentar o mercado imobiliário e motivar os clientes para a tomada de decisão de compra do imóvel.

5. Conheça as linhas de financiamento para para empreendimentos

Para que o mercado imobiliário seja movimentado, [o governo federal apoia quem sonha com a casa própria](#), e também oferta crédito para as incorporadoras que trabalham para desenvolver e executar projetos de empreendimentos imobiliários e entregar unidades habitacionais.

A Caixa Econômica Federal mantém o programa Concessão de Crédito Imobiliário - Produção de Empreendimentos (CCI), com as operações de Apoio à Produção (AP) e Plano Empresário da Construção Civil (PEC), disponibilizando linhas de crédito para a produção e comercialização de unidades imobiliárias novas.

Depois de manter a linha do Plano Empresário da Construção Civil interrompida por mais de um ano, segundo [matéria do G1](#), em julho de 2016

a Caixa reabriu a linha de crédito liberando R\$ 10 bilhões para construtoras que já estivessem com 80% da obra concluída.

Com a economia mais estável e a oferta de crédito, as incorporadoras têm novamente a possibilidade de recorrer à Caixa solicitando aporte financeiro para a execução dos empreendimentos imobiliários. O apoio pode impulsionar as ações da incorporadora, levando-a a investir mais em 2017 e planejar projetos futuros.

Atualmente, a Caixa mantém seu apoio para produção com três planos de financiamento diferentes:

- **Alocação de Recursos:** é o financiamento para empreendedores e incorporadoras que planejam construir com recursos próprios ou de terceiros.
- **Apoio à produção:** é o produto exclusivo para incorporadoras que desejam executar o projeto e construir com velocidade.
- **Plano Empresa da Construção Civil:** é a modalidade de financiamento simplificada para empresas de construção civil.

Para a obtenção do financiamento, a incorporadora deve encarar um processo burocrático, atendendo aos requisitos desde o início, com a Análise de Viabilidade Negocial da Proposta, e acompanhando os procedimentos de aprovação e tramitação desses projetos até a concessão do crédito.

6. Atendimento ao cliente: Priorize sempre!

Um dos principais caminhos para impulsionar as [vendas de imóveis](#) é **construir uma relação com o seu público-alvo e com os seus clientes.**

A partir da interação com eles, é possível identificar suas preferências, intenções, exigências e seu estilo de vida, e enfim, conhecê-los de verdade para, então, fazer uma comunicação personalizada.

Para qualquer empresa, [construir um relacionamento com o cliente e estreitá-lo](#), continuamente, é um grande desafio. Para as incorporadoras não é diferente: a comunicação com o público-alvo e o investimento em diferentes formas de interação entre a empresa e os clientes devem ser prioridades.

No mercado imobiliário, as empresas vendem o sonho da casa própria ou, ainda, a oportunidade de um investimento rentável. O produto é um bem de alto valor e, neste caso, em especial, para ter sucesso na comercialização a conquista da confiança do cliente é, sem dúvida, o primeiro passo.

Por isso, o caminho é fortalecer as ações de comunicação e aperfeiçoar, cada vez mais, o atendimento ao cliente, aproximando-se dele e inspirando confiança para o fechamento de uma parceria e de vários negócios.

7. Obrigações fiscais: Entenda a importância de cumpri-las

Dentre tantas ações e processos rotineiros da incorporadora, a [contabilidade interna](#) e as obrigações fiscais exigem atenção e cuidado da equipe de profissionais para garantir a sustentabilidade financeira da empresa, bem como sua idoneidade perante a sociedade e os clientes.

As exigências contábeis a serem cumpridas pelas incorporadoras vão desde a criação social e controle de registros diários, a emissão de declarações mensais e relatórios, a contabilidade imobiliária, o balanço patrimonial e a emissão de outros documentos como, por exemplo, a Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (Dimob) e as Notas Fiscais Eletrônicas. A seguir, conheça um pouco mais sobre cada processo.

- **[SPED Fiscal:](#)** é o sistema público de escrituração digital instituído pelo Governo Federal para digitalização do conjunto de declaração e obrigações fiscais. É nesta plataforma que as incorporadoras devem prestar informações para Fiscos das unidades federativas e Secretaria da Fazenda. Ou seja: é o conjunto de escriturações de documentos fiscais e de declaração de impostos das empresas por meio digital. O plano do governo é subdividido em categorias: SPED contábil, nota fiscal eletrônica (NF-E) e Escrituração Contábil Digital (ECD).

- **Dimob:** a [Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias](#) (Dimob) é uma obrigação que as construtoras e incorporadoras devem emitir para a Receita Federal informando os detalhes sobre as transações imobiliárias realizadas. Deve ser detalhada com informações sobre os contratantes, compradores, especificações dos imóveis, datas, valores das operações e comissões cobradas.
- **NFe:** a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) facilita o uso das notas fiscais, já que facilita o processo de envio e recebimento de nota fiscal digital e traz grandes mudanças para a gestão das informações fiscais. A incorporadora deve emitir as notas fiscais eletrônicas de venda, de transferência, de devolução e garantir a compra de uma Certificação Digital.

8. Invista em planejamento estratégico para crescer

O sucesso da incorporadora depende muito do quanto ele investe em processos, [planejamento](#) e pessoas. Como em todo setor, o destaque no mercado imobiliário é conquistado após a empresa dar atenção a um conjunto de fatores que impulsiona seu crescimento. Para dar conta de todos os pontos, é preciso planejar e manter o foco.

O desenvolvimento de um [bom planejamento estratégico](#) requer a atenção do empreendedor para três fases.

- 1. Defina aonde quer chegar:** é o objetivo final que irá definir o direcionamento do seu negócio. Para pautar a jornada de trabalho do time, é importante que todos sigam a visão, a missão da empresa, e os seus valores, afinal, tudo está conectado. Os valores de uma empresa fornecem suporte para que ela cumpra sua missão hoje, e caminhe rumo à visão (o que ela quer ser) de futuro.
- 2. Faça um diagnóstico da incorporadora:** é preciso fazer uma análise detalhada e profunda dos aspectos e das variáveis internas e externas, identificando cenários futuros, oportunidades e ameaças. É possível, por exemplo, usar a Análise SWOT como ferramenta. Com a visão do potencial da incorporadora, acompanhando os movimentos do mercado

imobiliário, é possível correlacionar os principais aspectos, tendo ciência dos pontos fortes e da empresa e da necessidade de correção dos pontos fracos.

3. Elabore um plano de ação: com base em tudo o que foi levantado, os gestores da incorporadora, em parceria com a equipe, têm subsídios e experiência para elaborar um plano de ação específico, no intuito de corrigir e eliminar as fragilidades, e, principalmente, fortalecer a incorporadora! É importante visualizar a atuação da incorporadora no cenário macro, visualizando todos os impactos gerados, inclusive ambientais, para desenhar processos alternativos no intuito de minimizar qualquer tipo de desperdício ou dano: seja material, ambiental ou de recursos humanos. A gestão da incorporadora deve priorizar também o bem-estar das pessoas e o equilíbrio ambiental.

9. Comunique-se com seu público-alvo e sua equipe!

Da mesma forma que o atendimento, a comunicação é essencial e permite que a incorporadora mantenha **canais de diálogo com os públicos interno e externo**. Afinal, não basta ter uma comunicação voltada para os clientes, é preciso, antes, promover o engajamento e a interação entre os profissionais.

Neste sentido, vale a pena criar canais internos de [comunicação a fim de integrar](#) todos da empresa e deixar o trabalho mais alinhado. Um dos caminhos possíveis é adotar aplicativos que permitem troca de mensagens como, por exemplo, o [When I Work](#) e o [Slack](#) e também compartilhamento de arquivos, compromissos e tarefas, com o uso de outros *apps* como o [Trello](#) e o [Evernote](#).

Dependendo do tamanho e da necessidade da incorporadora, vale recorrer à tecnologia até mesmo para realizar reuniões à distância, usando, por exemplo, o [Google Chat Hangouts](#). Ao fazer o [uso inteligente de ferramentas de comunicação](#), a incorporadora promove a integração da equipe, de modo que o trabalho flua com mais naturalidade e facilidade. Quando todos os profissionais se conhecem, têm contato e se ajudam, a incorporadora constrói um time mais forte.

Com o público externo não é diferente: a comunicação só vem a somar. Como a regra número um para conquistar o cliente é estar sempre presente, a [disponibilidade da incorporadora on-line faz toda diferença](#). Para começar, vale criar um site simples, funcional e atrativo e, na sequência, estender a mesma proposta de design e linguagem para os perfis da incorporadora no Facebook, no Instagram, no LinkedIn, e em outras redes sociais. Antes, porém, é interessante avaliar em quais delas o seu público está para, então, saber como a incorporadora deve se posicionar. Nem sempre é necessário estar em todas, é preciso, sim, fazer uma comunicação focada para a rede escolhida.

Outra forma de atrair seu público-alvo, ampliando o leque de ações de comunicação, é investir na produção de conteúdo de qualidade. Com textos interessantes, bem escritos e informações úteis, a incorporadora pode atrair e reter clientes para gerar receita. Segundo infográfico do site [Demand Metric](#), investir em marketing de conteúdo é uma estratégia que chega a ser 62% mais barata e três vezes mais efetiva do que os meios de marketing tradicionais. Ao dedicar-se à elaboração e divulgação de diferentes materiais como artigos, ebooks, cases, modelos de planilhas e relatórios, entre outros, a incorporadora ajuda o cliente e se mostra uma parceira. Quando percebe a contribuição da empresa, o cliente se sente mais seguro para fechar negócio ou, então, mais satisfeito para se tornar fiel à marca.

10. Fortaleça seus fatores de competitividade!

Diante do crescimento do mercado imobiliário e da concorrência, cabe às incorporadoras o desafio de avaliar o seu potencial para, a partir daí, desenvolverem novos planos com ações que visam, sobretudo, o aumento de performance do time e o sucesso da empresa.

É importante avaliar os aspectos relacionados ao mercado imobiliário, à clientela, à gestão de recursos e às estratégias de relacionamento. O quadro a seguir relaciona os **fatores de competitividade ao respectivo grupo de estratégia**.

Grupo de Estratégia	Fatores de competitividade
Mercadológico	Preço baixo, arquitetura flexível, logística estratégica de distribuição, participação no mercado internacional, estratégia global; benchmarking; empreendedorismo, visão orientada para o mercado, avaliação ambiental e contextual, e focalização na core competence.
Relacionados à clientela	Conhecer e satisfazer necessidades e expectativas dos clientes, valorizar relacionamentos com clientes, fidelização.

<p>Relacionados à gestão de recursos</p>	<p>Agilidade, inovação, desenvolvimento de sistemas de informação, estabelecimento de metas financeiras, informatização dos processos, reestruturação produtiva, qualidade, criação e gestão do conhecimento, investimento em P&D, desenvolvimento e valorização de pessoal, criatividade, custos baixos, integração da comunicação inter-funcional, adoção de técnicas gerenciais, adequação a padrões e certificações de qualidade</p>
<p>Relacionados às estratégias de relacionamento</p>	<p>Conhecimento e valorização das relações com concorrentes, valorização da imagem institucional, cooperação empresarial, valorização do relacionamento com fornecedores.</p>

Para fortalecer os fatores de competitividade — e eles são muitos — a incorporadora deve planejar ações em diferentes áreas, de modo que estas sejam complementares. **Uma das prioridades é pensar em uma política de sustentabilidade**, que permita minimizar os impactos ambientais com ações como a prática de redução de geração de resíduos nas obras. Além disso, prezar pela vida, segurança e bem-estar dos trabalhadores é fundamental.

A realização de campanhas de conscientização sobre o **uso de**

Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) e o cumprimento das normas de segurança nos canteiros de obras também são indispensáveis. Neste processo, a tecnologia é outra aliada, já que está presente no dia a dia, no canteiro e no escritório. Desde os [apps para as empresas do setor de construção civil](#), passando pelas redes sociais até o **uso de um sistema de gestão integrado**, a tecnologia encurta distâncias, simplifica processos, confere mais agilidade para a conclusão de tarefas e, claro, impulsiona o [crescimento da incorporadora](#).

Tudo está conectado e faz parte da estrutura da empresa, que ganha mais corpo e força à medida que os gestores e profissionais entregam mais. A competitividade é construída pelas pessoas, com o apoio de recursos e ferramentas. Quando o time cresce, a incorporadora eleva os fatores de competitividade e também se fortalece.

CONCLUSÃO

O mercado imobiliário deve viver uma nova fase a partir de 2017. A expectativa de retomada de crescimento motiva os profissionais e gestores das incorporadoras a pensarem em novas estratégias para fazer mais e melhor, aproveitando o novo momento. A recessão oportunizou a muitas incorporadoras uma pausa para avaliarem seus processos e estratégias e recriá-los. Agora, elas estão muito mais fortes e preparadas do que antes.

o cenário deve ser de muitas oportunidades. Com a redução da taxa básica de juros, a reabertura das linhas de financiamento da Caixa para incorporadoras e o aumento do teto de financiamento de imóvel para clientes, o mercado imobiliário deve ganhar um novo fôlego. O ICEI em alta — 50,1 pontos — indica que os empresários também apostam na retomada de crescimento do setor.

A previsão do lançamento de uma nova versão do PAC é animadora. Afinal, quando se investe em infraestrutura, o mercado imobiliário também participa. Para que as incorporadoras possam aproveitar a nova onda de oportunidades de negócio, o primeiro passo é **revisar a estrutura, os processos e as rotinas** e o segundo é **se reinventar**. Isso mesmo! Vale descartar práticas que não estão trazendo resultados e investir em novas ideias e/ou alternativas.

Comunicação, atendimento ao cliente, planejamento estratégico, estudo de possibilidades de financiamento, e avaliação de fatores de competitividade:

CONCLUSÃO

todos esses aspectos requerem atenção e devem ser desenvolvidos, de forma mais intensa e acentuada, ao longo do ano a fim de que a incorporadora maximize seus resultados e conquiste destaque pela sua performance.

Essa é a hora de reestruturar o que for necessário, fazer ajustes no plano de atuação, revisar processos e traçar metas e objetivos possíveis para 2017. Prepare seu time e faça acontecer neste ano! **Com mais profissionalismo e investimentos, na certa, a construtora irá se destacar e ganhar mais espaço no mercado imobiliário.**

Gostou do nosso ebook? Tem sugestões? Conte pra gente, envie um e-mail para:

contatositesienge@softplan.com.br

SOBRE O SIENGE

sienge[®]

O software da indústria da construção

O Sienge é um sistema de gestão, também chamado de *ERP – Enterprise Resource Planning*, especializado na Indústria da Construção. Você pode gerenciar e integrar todas as áreas de uma empresa sem ter que abrir mão de um software que atenda com propriedade a produção da sua empresa. Com o Sienge e sua equipe altamente capacitada neste segmento, todas as necessidades do setor estão ao seu alcance.

Você encontra outros materiais disponíveis em nosso *Blog*, sempre com novidades interessantes.

Visite www.sienge.com.br/blog/

REFERÊNCIAS

- O segredo do sucesso na indústria da construção
- Financiamento de Empreendimentos pela CEF
- Estratégia, fatores de competitividade e contexto de referência das organizações: uma análise arquetípica.