

Com a palavra

Matheus Kurtz

Auxiliadora Predial prevê expansão com novas franquias

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A Auxiliadora Predial, empresa imobiliária gaúcha, após consolidar a sua presença no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo (capital e no ABC Paulista), tem como meta a expansão de mercado nestes estados brasileiros, através de sua rede de franquias. “A projeção da imobiliária é chegar a 400 unidades abertas até 2028”, revela o diretor de vendas e franquias da Auxiliadora Predial, Matheus Kurtz.

Empresas & Negócios – Quais são os objetivos (metas) da Auxiliadora Predial para 2024?

Matheus Kurtz - Em 2024, temos um objetivo claro, impulsionado pelo nosso processo de expansão para o interior do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo: alcançar um crescimento de 50% na área de vendas em comparação com 2023. Estamos otimistas com essa meta. Historicamente, o primeiro trimestre apresenta um mercado imobiliário mais lento em comparação ao segundo trimestre, que costuma ser mais dinâmico. No entanto, observamos um forte reaquecimento do mercado em Porto Alegre, mesmo diante da Selic de dois dígitos e da tendência de queda. Combinando esse fato com nossa expansão em Santa Catarina e São Paulo, a Auxiliadora Predial registrou um aumento de 40% nas vendas no primeiro trimestre deste ano em comparação ao mesmo período do ano anterior. Acreditamos que é viável alcançar um crescimento até o final de 2024, especialmente considerando que o segundo semestre geralmente supera o primeiro. Além disso, nosso processo de expansão com franquias está sendo bem-sucedido, e pre vemos encerrar o ano com mais de R\$ 2 bilhões em vendas de imó-

veis, representando um crescimento de 40% a 50% em relação a 2023, quando atingimos a marca de R\$ 1,450 bilhão. Observamos uma demanda crescente por imóveis nas regiões onde já estamos consolidados, como é o caso de Porto Alegre.

E&N – O senhor pode explicar como ocorre esta expansão com as franquias?

Kurtz - A nossa estratégia é baseada em um modelo de rede que oferece portfólios de valores altamente atrativos para potenciais franqueados. Atualmente, nossa plataforma conta com mais de 150 mil imóveis disponíveis para venda, proporcionando a todos os franqueados da Auxiliadora um amplo catálogo desde o início. Esta é, sem dúvida, a maior base de imóveis disponível no Sul do Brasil. Além disso, oferecemos segurança e credibilidade de marca, processos estabelecidos, e uma visão compartilhada de conhecimento e experiência dentro de nossa rede, que hoje já conta com mais de 70 lojas. Prevemos encerrar o ano com mais de 100 unidades e nossa meta é alcançar 400 lojas e um volume de vendas superior a R\$ 10 bilhões (por ano) até 2028, conforme continuamos a expandir nessas regiões. Planejamos abrir 100 lojas no Rio Grande do Sul, 100 em Santa Catarina e 200 em São Paulo, com base em uma análise detalhada do mercado e seu volume de negócios.

E&N – A Auxiliadora Predial foi novamente premiada pela Associação Brasileira de Franchising. O que isto significa?

Kurtz - A Auxiliadora Predial tem uma preocupação muito grande com a qualidade. Hoje, o grupo imobiliário é a franquia imobiliária mais premiada pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) — neste ano, inclusive, recebemos pela 11ª vez o Selo de Excelência em Franchising pela



DIVULGAÇÃO/AUXILIADORA PREDIAL/JC

Kurtz diz que a tecnologia leva a um processo constante de evolução

instituição. Essa avaliação passa por uma pesquisa que é realizada junto aos franqueados.

E&N – Como avalia o mercado imobiliário e o franchising?

Kurtz - Nós temos hoje um modelo de mercado imobiliário extremamente fragmentado. Da perspectiva do cliente, encontrar uma visão abrangente de todas as opções disponíveis na cidade em que busca imóvel é uma tarefa árdua. Ao introduzir o conceito de franchising, baseado na ideia de rede, a Auxiliadora Predial possibilita a conexão de diversas imobiliárias sob os mesmos processos, padrões de qualidade e marca. Nesse contexto, as imobiliárias afiliadas compartilham um banco de dados, permitindo que os clientes tenham uma visão mais ampla do mercado em comparação com agências independentes. O modelo de franchising promove padronização, qualidade e transferência de conhecimento. Além disso, destaca-se a relevância do banco de dados de imóveis, resultado do compromisso da Auxiliadora Predial com tecnologia e inovação, fornecendo ferramentas que não estariam disponíveis para imobiliárias independentes.

E&N – O senhor pode destacar investimentos recentes em tecnologia na empresa?

Kurtz - Vou dar um exemplo de uma parceria que iniciamos em 2024 e que já está rendendo frutos. Esta parceria reflete nossa estratégia de permanecer na vanguarda da tecnologia. Estabelecemos uma colaboração com uma startup chamada Pipeimob,

especializada em sistemas de transações imobiliárias. Estamos implementando um sistema de gestão de processos de compra e venda que promete trazer agilidade para os clientes, desde o momento em que apresentam uma proposta de compra até a conclusão do processo de escrituração ou financiamento. Esperamos entregar uma velocidade e qualidade nos processos muito superiores ao que está disponível no mercado atualmente. Isso simplificará o trabalho dos corretores e franqueados, além de nos permitir acompanhar de forma mais eficiente o status das transações. Os clientes finais se beneficiarão de uma experiência mais ágil e fluída, livres de burocracia, algo que todos valorizam.

E&N – Qual é o tamanho deste banco de dados?

Kurtz - Hoje, nós temos mais de 150 mil imóveis à venda em nosso banco de dados. Estes números estão subindo. A gente também consegue conectar a nossa base de dados com outros parceiros e, deste modo, criar uma plataforma com um número de portfólio absurdo.

E&N – Qual é o atual estágio tecnológico na Auxiliadora Predial?

Kurtz - Estamos atualmente imersos em um momento tecnológico bem importante em nossa operação de franquia, buscando concluir a transição para uma esteira totalmente digital por meio de uma parceria estratégica com a Pipeimob e a Loft, nossos dois principais parceiros nesse pro-

cesso. Esse trabalho em conjunto está impulsionando a implementação completa dessa esteira digital, visando não apenas expandir, mas expandir com qualidade operacional crescente. Até maio deste ano, a Auxiliadora Predial concluirá praticamente todos os aspectos do treinamento das equipes, otimização dos processos e integração de sistemas. Essa iniciativa também promete trazer inovações significativas em termos de segurança nas transações, embora ainda não possa fornecer detalhes específicos.

E&N – O senhor pode “abrir” alguns números da empresa?

Kurtz - Após consolidar a expansão nas regiões mencionadas anteriormente, a Auxiliadora Predial encerrou o ano de 2023 com um Valor Geral de Vendas (VGV) estimado em R\$ 1,4 bilhão e planeja atingir R\$ 2 bilhões até o final de 2024, representando um crescimento de 40% a 50%. Quanto aos valores de faturamento, não posso fornecer detalhes, mas é importante ressaltar que temos uma projeção de crescimento de receita bastante agressiva para os próximos anos. Além disso, já registramos crescimento no primeiro trimestre deste ano.

E&N – Pode falar um pouco mais sobre investimentos em tecnologia?

Kurtz - Estamos em um constante processo de evolução, impulsionados pela tecnologia, como mencionado anteriormente. Nessa busca incessante por inovação, a Auxiliadora Predial se destacou como pioneira ao introduzir o modelo de franchising imobiliário no Brasil. Além disso, foi a primeira a adotar o conceito de marketplace, estabelecendo uma parceria em 2022 com a startup Loft. Atualmente, compartilhamos nosso portfólio, que registra um significativo volume de vendas cruzadas entre as empresas.

E&N – O senhor pode falar um pouco sobre a história da empresa?

Kurtz - A Auxiliadora Predial é a empresa imobiliária com a maior estrutura de vendas, aluguel e gestão condominial do Brasil e está presente nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo (Capital e ABC Paulista). Fundada em 1931, em Porto Alegre, administra condomínios, aluga e vende imóveis habitados por mais de 800 mil pessoas. Com o apoio de seus mais de 1,3 mil colaboradores, a Auxiliadora Predial gerencia hoje os bens de milhares de clientes, avaliados em cerca de R\$ 55 bilhões.