

EmpREENDEDORA ganha as redes sociais reformando imóveis desvalorizados

À frente do escritório de arquitetura 4Inside há oito anos, Luiza Hafner acompanhou as transformações do mercado imobiliário e encontrou nas redes sociais novas possibilidades de negócio para além do perfil do empreendimento. Hoje, a empreendedora é conhecida por investir nos chamados "patinhos feios", apartamentos nos quais identifica potencial, investe em reformas e transforma em "cisnes" — imóveis mais valorizados e atrativos para venda ou locação.

A principal proposta da 4Inside é liquidar imóveis por meio de reformas. O escritório atende investidores e pessoas que buscam comprar espaços para reformar, alugar ou revender, além de clientes que querem transformar o ambiente em moradia.

A empresa auxilia em todo o processo, desde a avaliação de uma oportunidade até a estimativa de investimento e de valorização do imóvel. Durante a pandemia de Covid-19, Luiza passou a apostar também nos investimentos próprios. "Hoje, a gente compra imóveis, reforma e vende, então é todo um ecossistema de pensar realmente esses imóveis como negócios. Gosto muito de falar sobre a história do patinho feio, que é basicamente enxergar potencial naqueles imóveis que a maioria das pessoas não enxerga, e colocá-los no mercado como verdadei-

ros cisnes."

A entrada no mercado de investimentos veio de uma percepção sobre as oportunidades existentes, mas também foi marcada por desafios e alguns erros iniciais. "Não é 'vou investir em um imóvel e vou ganhar muito dinheiro'. Foi muito conhecimento específico sobre o perfil do público-alvo e o tipo de imóvel que queríamos comprar. A gente foi indo em baby steps, começamos colocando pouco dinheiro", explica.

O primeiro imóvel adquirido por Luiza foi entre 2020 e 2021. O ciclo para concluir o investimento levou seis meses. Atualmente, os projetos podem durar até 12 meses, embora a empreendedora busque antecipar a venda sempre que possível. Os investimentos são feitos por Luiza como pessoa física, enquanto a 4Inside é contratada para executar as reformas.

Segundo ela, as operações do escritório estão hoje equilibradas: cerca de 50% dos clientes procuram imóveis para comprar e reformar com a intenção de alugar ou vender — grupo que inclui construtoras e investidores — e a outra metade é formada por pessoas que compram para reformar e morar, mas já pensando na valorização e nas possibilidades futuras do imóvel. Ao longo da trajetória, já foram mais de 400 imóveis preparados pelo escritório.



Luiza Hafner é a arquiteta à frente da 4Inside

O "patinho feio" nas redes

Nas redes sociais, a empreendedora mantém perfis da 4Inside e também uma conta pessoal, onde concentra a maior parte da audiência. É ali que compartilha a rotina de trabalho, reformas, detalhes e histórias dos imóveis nos quais investe.

"É no meu perfil pessoal que acabo contando todas as histórias. Ao longo desses anos, percebemos que **as pessoas não querem só ver um antes e um depois, elas querem saber um pouco mais da história, dos bas-**

tidores, quais são os materiais que valem a pena investir, os perrengues", justifica Luiza.

A possibilidade de investir nos próprios imóveis também ampliou os formatos de conteúdo. Diferentemente dos projetos de clientes, nos quais muitas informações não podem ser divulgadas, Luiza consegue mostrar detalhes dos investimentos próprios, desde o valor de aquisição até os custos da reforma e o preço de revenda.

Para ela, a narrativa é fundamental para aproximar o público

de um mercado que ainda é marcado pela falta de informação. As tours pelos imóveis e a exposição dos bastidores, segundo Luiza, ajudam a romper com o modelo tradicional do setor. "Os corretores já conseguem fazer isso, fazendo com que as pessoas se sintam realmente dentro daquela casa, imaginando como é morar naquele imóvel", reflete a empreendedora.

Ela também percebe um consumidor mais exigente. Com os preços mais elevados dos imóveis e maior acesso a informações sobre o mercado financeiro, a decisão de compra passou a ser mais questionada. "Hoje, tu precisas de mais convencimento para as pessoas comprarem um imóvel, darem um passo acima, para colocarem mais dinheiro num imóvel de aluguel."

Para a 4Inside, momentos de baixa também podem representar oportunidades. "As pessoas precisam de nós para conseguir colocar destaque nos imóveis", avalia Luiza.

É justamente nos bastidores que Luiza vê uma nova possibilidade de crescimento para a marca.

"O lado não romântico e não glamouroso, contar todos esses bastidores, é onde a gente vai ganhar ainda mais espaço na parte de redes sociais, criando uma nova cultura também de olhar para o mercado imobiliário", projeta.

Hub reúne cerca de 90 empresas do real estate em ecossistema de inovação

Com o propósito de fomentar a inovação do mercado imobiliário e da construção civil, o Tijolo Hub, organização localizada no Instituto Caldeira, visa promover inovação e conexão no setor através de ações e encontros dentro de um ecossistema que já conta com mais de 90 empresas associadas.

Fundado pelos sócios Frederico Renner Mentz e Bruno Dornelles, a ideiação do negócio surgiu a partir da percepção de carência do setor imobiliário por inovação. "Existia um pouco mais de dificuldade de implementar, principalmente no que se diz respeito à digitalização", conta Frederico.

Inspirado em startups setoriais brasileiras e iniciativas do Vale do Silício, o Tijolo Hub busca instaurar programas e métodos para conectar as empresas associadas às novas tecnologias. "Acaba acontecendo naturalmente quando a gente está em um ambiente que todo mundo fala a mesma língua", compartilha.

Ecossistema imobiliário

A partir de um modelo de associação realizado pelas empresas e startups interessadas, o hub acolhe organizações da construção civil, mercado imobiliário e serviços, com foco na inclusão de novas soluções. Para incluir todas as organizações nesse ecossistema foram adotadas algumas ações estratégicas, entre elas, as comissões "São grupos especializados. Geralmente, pessoas que manejam com esses temas dentro das empresas", conta Frederico, acrescentando que já existem comunidades voltadas a marketing e vendas, Inteligência Artificial e engenharia e construção civil.

Entre as programações recorrentes também são realizados os talks, as palestras sobre diferentes temas, como cases e projetos inovadores, e as missões, em que os interessados fazem viagens para outros polos fortes do segmento no País.

Visando justamente a co-

nexão e o fomento à inovação e evolução do setor imobiliário-constructivo, o Tijolo Hub fomenta a participação das organizações no ambiente físico para gerarem negócios e criarem contatos.

"Escolhemos o Caldeira justamente por ser um lugar que já propicia um pouco isso, as pessoas vêm aqui e encontram outras pessoas", compartilha Frederico.

Atualmente, são 90 empresas associadas à iniciativa, englobando negócios de diferentes portes, com foco especial em proporcionar acessibilidade à inovação para pequenas empresas.

"O Tijolo serve para ajudar esse pequeno e médio negócio a se inserir no mundo da transformação acelerada, para que ele entenda como é que pode beber um pouco dessa fonte e utilizar isso no negócio dele, para continuar sobrevivendo no mercado", explica.

Ele ainda detalha que as

empresas maiores conseguem participar do ambiente com diferentes profissionais de seus setores, mas existem casos em que apenas o dono frequenta o ambiente.

Nesse contexto, o mais importante para Frederico é continuar com o crescimento e atendimento de qualidade. "A gente quer continuar conhecendo cada empresa que está aqui pelo nome, pelo que ela faz, e quem são os proprietários, quem são as pessoas", fala.

Projeções e tendências de mercado

Para o futuro do negócio, o empreendedor destaca a vontade de terminar o ano de 2026 com 100 empresas associadas, e expandir as distâncias de suas missões para possíveis destinos fora do País. "Para o Chile, para a Argentina, América do Sul. Para a gente entender o que tem de benchmark [ou ponto de referência] que a gente pode trazer para cá", explica.

Em meio às áreas de atuação das empresas do hub, entre as tendências que podem gerar mais planos futuros, a Inteligência Artificial, com alta capacidade de suprir marketing e processos internos, e a construção civil, com novas opções de industrialização de processos, se sobressaem.

"A ideia é começar a tentar sair do artesanal um pouco e conseguir automatizar processos. Isso vem muito com robótica, maquinários que estão surgindo."

Já na área imobiliária, o funding é apontado como um desafio, visto as dificuldades de empresas para captação de recursos. "Existem startups criando desde crowdfunding a ferramentas para digitalizar esse processo de funding e trazer mais criatividade", detalha o empreendedor.

O Tijolo Hub está localizado na sede do Instituto Caldeira, na rua Frederico Mentz, nº 1606, salas 132 e 133.