

## TGD

## Investimento em tecnologia mantém ritmo dos negócios

## Desenvolvimento de aplicativo ajuda a alcançar potenciais clientes

Vanessa Ferraz

economia@jornaldocomercio.com.br

A possibilidade de visitar um imóvel de forma virtual surgiu em meio a tantas mudanças vividas em razão das restrições de circulação na pandemia. O que antes era difícil de viabilizar, para quem estava interessado em comprar ou mudar de casa, se tornou realidade com uma série de soluções em inovação que a TGD Incorporação e Construção apostou para manter as vendas. “Em 2020, foram 7 mil clientes captados e R\$ 20 milhões em negócios fechados sem a necessidade de encontros presenciais”, relata Pedro Goldstein, diretor de Marketing da empresa.

O êxito nos números do ano passado resultaram em um aumento de 38% nas vendas em 2021. Com 40 anos de mercado, a incorporadora vinha em um processo de transformação do seu plano estratégico nos últimos dois anos. “Quando tudo começou a fechar, sabíamos que era a hora de implementar as novas ideias”, relata Goldstein.

Sabendo que tinha que estar



LUIZA PRADO/JC

Entre os novos desejos dos consumidores, Pedro Goldstein destaca os apartamentos garden e com sacadas

mais próximo dos corretores, a equipe da TGD desenvolveu um aplicativo que reúne todo o conteúdo sobre os seus empreendimentos, possibilitando o tour 3D por dentro dos lançamentos e o compartilhamento dos materiais via plataformas. Deste modo, para quem vende, ganha-se em agilidade para

conquistar potenciais clientes. Lançado no final de agosto, o app Corretor TGD reúne 500 inscritos e mais 3400 downloads de materiais baixados.

Ainda falando sobre iniciativas durante a pandemia, Goldstein relata que, apesar de um curto período de incertezas, a incorporadora foi a pri-

meira a lançar um empreendimento após a crise do coronavírus: o Quintal Moinhos. “Acostumados a reunir as pessoas a cada estreia, promovemos um drive in, que foi o primeiro evento corporativo neste formato, e com certeza foi um sucesso”, menciona, ao lembrar que hoje, 70% do empreendi-

mento está comercializado.

Em relação às mudanças nas preferências dos clientes, sentidas durante esse período, o destaque é para os apartamentos garden (que são aqueles que possuem área externa), e também aqueles que possuem sacadas. “No Brick 962, tínhamos unidades garden que não estavam sendo vendidas. Depois que tudo aconteceu, começamos a vender com uma velocidade maior”, explica. As unidades que ganham o nome de Studio (com formato menor de 29 m<sup>2</sup>) também despontam como algo que vem despertando o interesse tanto de investidores como para quem quer adquirir seu primeiro espaço.

O mercado imobiliário está em evidência por ser um investimento seguro, em momentos nos quais as taxas para outros tipos de aplicação estão em recuperação, assentiu Goldstein ao falar sobre o cenário. Na busca por estratégias que deixassem seus compradores mais confortáveis, no lançamento do Miradouro, a incorporadora pôs as cinco primeiras unidades à venda com o INCC (Índice Nacional de Custo de Construção) congelado durante um ano. “Apesar dos impactos que a alta dos índices impõe para o mercado da construção civil, vamos moldando novas estratégias”, destaca.

## SECOVI

## Negociação de imóveis retoma níveis pré-pandemia

Nícolas Pasinato

economia@jornaldocomercio.com.br

Segundo o Sindicato da Habitação do Rio Grande do Sul (Secovi-RS), Porto Alegre encerrou o último trimestre de 2020 atingindo patamares pré-pandemia de negociações de

imóveis. “A média de vendas no município fica na base de três mil unidades mensais. Quando chegamos no final do ano passado, já havíamos alcançado esse patamar. Hoje, posso dizer que o mercado está praticamente normalizado”, aponta o presidente do Secovi/RS-Agademi,

Moacyr Schukster.

Conforme dados da entidade, de janeiro a setembro de 2021, a Capital registrou 27.451 vendas de imóveis contra 20.370 no mesmo período do ano anterior, atingindo uma alta de 35%. Os preços dos imóveis nos nove primeiros meses do ano tiveram alta de 1,26% nos residenciais e 3,32% nos comerciais. “Em termos de preço, está tudo mais ou menos estável, o que possibilita dizer que estamos em um grande momento para comprar”, sugere Schukster.

Em relação aos aluguéis na Capital, bastante impactados em 2020 com os efeitos da pandemia, chama atenção o aquecimento apresentado pelas locações comerciais. Entre janeiro e agosto deste ano, houve um crescimento de 56% ante o mesmo período do ano passado. No residencial, o aumento de contratos de aluguéis foi de 36%.

O preço médio do metro quadrado também passa por elevação. No acumulado até setembro, o valor das



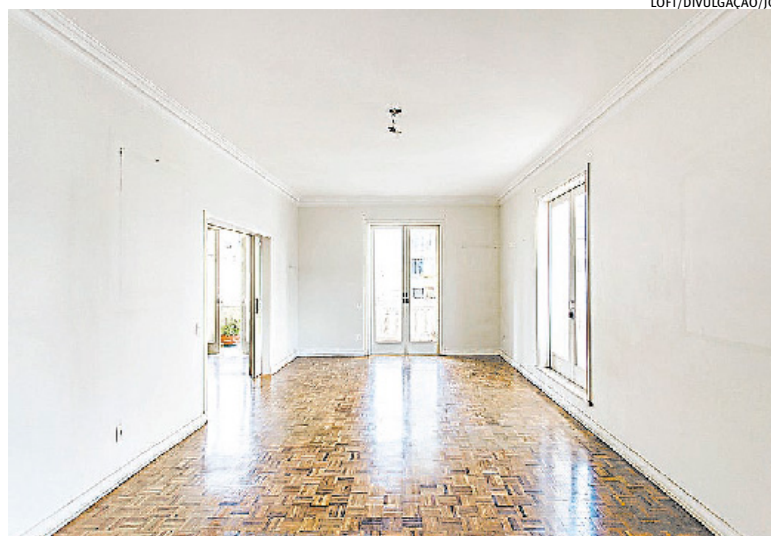
JONATHAN HECKLER/ARQUIVO/JC

Mercado está praticamente normalizado, reafirma Moacyr Schukster

locações residenciais cresceu 7,91%, com alta também nos imóveis comerciais (10,83%). Já a média do tempo em que uma unidade aguarda para ser alugada está em 14 meses neste ano.

Os números do setor na Capital e outros fatores que o presidente do Secovi/RS acompanha no mercado fazem com que ele veja o futuro do mercado imobiliário gaúcho de forma promissora. Porém, Schukster

admite preocupação com o encarecimento do financiamento imobiliário apresentado neste ano. “De um lado, há o financiamento em profusão. Do outro, o temor de um aumento muito grande da prestação. Ou o governo consegue estancar a inflação ou essa questão ficará em ‘banho-maria’”, opina, acrescentando que prevê um maior número de locações de imóveis em razão das incertezas do mercado.



LOFT/DIVULGAÇÃO/JC

Os preços, nos primeiros nove meses deste ano, subiram 1,26%